
3 1761 11650047 1


Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761116500471

A1
C26
59

Government Publication

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 135

Tuesday, June 12, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 135

Le mardi 12 juin 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Future Business of the Committee

and

Consideration of Draft Report of the Sub-committee on Expenditure Priorities

INCLUDING:

Ninth Report to the House

CONCERNANT:

Travaux futurs du Comité

et

Étude de l'ébauche du rapport du Sous-comité sur les Priorités de dépenses

Y COMPRIS:

Neuvième rapport à la Chambre

LIBRARY
JUL 11 1990
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35170

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Marie Carrière

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Murray Dorin
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Marie Carrière

LIBRARY
FEB
27
1991
UNIVERSITY OF TORONTO

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

REPORT TO THE HOUSE

Wednesday, June 13, 1990

The Standing Committee on Finance has the honour to present its

NINTH REPORT

Your Committee has examined the First Report of its Sub-committee on Expenditures Priorities and has agreed to report it as follows:

The Sub-committee is composed of members from across Canada. They are:

Chairman: René Soetens, M.P. Ontario

Members: Yvon Côté, M.P. Richmond-Wolfe
Lee Richardson, M.P. Calgary Southeast

In accordance with the mandate given to it by the Finance Committee under Standing Order 108(2), your Sub-committee gave consideration to possible means of reducing government expenditures. Having prepared a report on the goods and services tax (GST), the Standing Committee on Finance decided to prepare a report on government spending. One recommendation that surfaced again and again during the hearings on the GST Technical Paper centred on the need for the federal government to reduce program expenditures rather than introduce a substitute for the existing federal sales tax.

In its Report, the Finance Committee said:

> "We strongly support the view that public spending must be most carefully controlled and that government activities must be curtailed whenever their value no longer justifies the resources that they absorb. In order to help identify areas where savings might be made, the Committee intends to hold hearings early in 1990 to provide the many witnesses who proposed spending cuts with an opportunity to elaborate on their proposals". °

The Sub-committee is of the opinion that the government has done a great deal since 1984 to cut spending. Indeed, a reduction in program expenditures has been at the heart of the campaign against the deficit.[1] In 1984, the government had already set up the Ministerial Task Force on Program Review, the mandate of which was to examine the government structure in detail. A report of several volumes was published some months later, and many of its recommendations were acted on by the new Conservative government.

° *Source*: Report on the technical paper in relation to the goods and services tax, November 1989, page 19.

[1] See the Budget Speech, February 1990.

RAPPORT À LA CHAMBRE

Le mercredi 13 juin 1990

Le Comité permanent des finances a l'honneur de présenter son

NEUVIÈME RAPPORT

Votre Comité a étudié le premier rapport de son Sous-comité sur les priorités de dépenses et a consenti de faire le rapport suivant :

Le Sous-comité est composé de trois membres provenant de différentes régions du Canada. Il s'agit de :

Président : René Soetens, député Ontario

Membres : Yvon Côté, député, Richmond—Wolfe
Lee Richardson, député, Calgary Sud-Est

Conformément au mandat qui lui a été confié par le Comité des finances en vertu de l'article 108(2) du Règlement, votre Sous-comité a étudié les moyens possibles visant à réduire les dépenses gouvernementales. Suite au rapport du Comité permanent des finances sur la taxe sur les produits et services (TPS), le Comité décidait de produire une étude sur les dépenses gouvernementales. Une des recommandations qui revenait constamment lors des audiences entourant le document technique sur la TPS portait sur la nécessité pour le gouvernement fédéral de réduire ses dépenses au titre des programmes plutôt que d'introduire une taxe substitut à l'actuelle taxe fédérale de vente.

Dans son rapport, le Comité des finances mentionnait :

> «Nous sommes tout à fait en faveur d'un contrôle rigoureux des dépenses publiques et d'une réduction des activités gouvernementales chaque fois que leurs fruits ne justifient plus les ressources qui y sont consacrées. Afin de déterminer les secteurs où des restrictions peuvent être effectuées, le Comité a l'intention de tenir des audiences au début de 1990 pour permettre aux nombreux témoins qui ont proposé de réduire les dépenses d'expliquer leurs propositions en détail à ce sujet». °

Le Sous-comité est d'avis que le gouvernement a fait beaucoup depuis 1984 pour diminuer ses dépenses. En fait, la réduction des dépenses des programmes a été la pierre angulaire dans le combat contre le déficit[1]. Déjà en 1984, le gouvernement mettait sur pied le groupe de travail ministériel chargé de l'examen des programmes qui avait pour mandat d'étudier en détail l'appareil gouvernemental. Un rapport en plusieurs volumes fut publié quelques mois plus tard et de nombreuses recommandations furent retenues par le nouveau gouvernement conservateur.

° *Source* : Rapport sur le document technique relatif à la taxe sur les produits et services, novembre 1989, p. 21.

[1] Voir le discours du Budget de février 1990.

Between 1984-85 and 1989-90, government spending decreased in real terms. The growth rate of program expenditures (i.e., total expenditures minus debt servicing) stayed at an average of 3.6%, well below the average inflation rate of 4.3% and less than half the growth rate of the Canadian economy. In 1989-90, federal program expenditures represented 16% of GNP, or 3.5 points less than in 1984-85. In December 1989 and again in the Budget Speech of February 1990, the government announced stringent controls on government spending. Together, these two announcements called for savings of $19.5 billion over five years.

De 1984-1985 à 1989-1990, les dépenses du gouvernement ont diminué en termes réels. Le taux de croissance des dépenses au titre des programmes (i.e. les dépenses totales moins le service de la dette) s'est maintenu à une moyenne de 3,6%, soit un taux bien inférieur au taux d'inflation moyen de 4,3% et correspondant aussi à moins de la moitié du taux de croissance de l'économie canadienne. En 1989-1990, les dépenses fédérales au titre des programmes représentaient 16% du PNB, soit 3,5 points de moins qu'en 1984-1985. En décembre 1989 et dans le discours du Budget de février 1990, le gouvernement annonçait un plan de contrôle sévère des dépenses gouvernementales. Ce plan devrait permettre d'épargner 19,5 milliards de dollars sur cinq ans.

Although the government had already come out so firmly in favour of tighter control of the public purse, the Subcommittee on Expenditure Priorities was given the mandate of listening to what Canadians had to say about the means that should be used to achieve that control. The Committee wrote to about 1,100 groups and individuals who had submitted briefs on the GST and invited them to suggest ways of cutting expenditures. Interested parties were asked to submit a detailed list of the government programs that should be cut or eliminated. About 100 briefs were received. (*See appendix 1*).

Malgré les prises de positions fermes du gouvernement à l'égard d'un contrôle serré des deniers publics, le Sous-comité sur les priorités de dépenses a eu pour mandat d'écouter ce que les Canadiens ont à dire sur les moyens à prendre pour mieux contrôler les dépenses de l'État. Le Sous-comité fit parvenir une lettre aux quelque 1100 soumissionnaires de mémoires sur la TPS leur demandant de bien vouloir suggérer des moyens à prendre pour réduire les dépenses. On demandait aux intéressés de faire parvenir une liste détaillée des programmes gouvernementaux qui pourraient être réduits en partie ou en totalité. Environ 100 mémoires furent reçus. (*Voir appendice 1*).

Unfortunately, none of them fully corresponded to the Committee's expectations. No one prepared a sufficiently specific list of possible cuts in government programs, backed up by solid arguments. A number of briefs, for example, suggested that the number of Ministers should be reduced, Crown property sold, the CBC done away with, bilingualism and multiculturalism programs slashed, and so on, but no one examined in detail the results of such cuts. This is understandable from individuals who lack the resources to undertake extensive research on the management of government spending. It was disappointing, however, that even organizations with substantial resources, such as the National Citizens' Coalition, were also unable to provide detailed and substantiated recommendations.

Malheureusement, aucun mémoire n'a réellement répondu aux attentes du Sous-comité. Personne n'a pu préparer une liste exhaustive de coupures potentielles de l'appareil de l'État appuyée par des arguments solides. Plusieurs mémoires suggéraient par exemple de réduire le nombre de ministres, de vendre les biens de l'État, d'éliminer Radio-Canada, de sabrer dans les programmes visant à promouvoir le bilinguisme et le multiculturalisme, etc. Personne, toutefois, n'a examiné en détail les conséquences de telles coupures. Ceci est compréhensible de la part des particuliers qui n'ont généralement pas les ressources pour entreprendre des recherches approfondies mais désappointant par contre de la part d'organismes comme la *National Citizens' Coalition* qui, avec les ressources nécessaires, n'a pas su fournir des recommandations détaillées et justifiées.

Other participants submitted briefs that focused strictly on promoting their own interests. For example, a number of cultural and non-profit groups said they supported reductions in government spending as long as funding for their respective areas of activity was not cut.

D'autres participants ont présenté des mémoires se concentrant strictement sur la promotion de leurs intérêts propres. Par exemple, plusieurs groupes culturels et à but non lucratif se sont dit d'accord avec l'objectif de réduire les dépenses de l'État en précisant toutefois qu'on se devait de garder intacts les dépenses du gouvernement dans leurs champs d'activités respectifs.

The 13 witnesses ultimately invited to appear before the Committee were chosen on the basis of the innovative quality of the briefs they submitted and on the cogency of their supporting arguments. Seven witnesses said they would like to appear.

La sélection de 13 témoins invités à comparaître fut faite sur la base de la qualité innovatrice des mémoires soumis et la pertinence des arguments appuyant les propositions. Sept témoins ont manifesté le désir de se faire entendre du Sous-comité.

Here, briefly, are some of the most representative proposals and comments.

Voici brièvement quelques propositions et commentaires parmi les plus représentatifs.

The Canadian Bankers' Association (CBA) suggested that the federal government use electronic transfers to pay out money and transmit data, to reduce the flood of paper going from it to the recipients of cheques issued by the Receiver General and from it to financial institutions. Electronic transfer of funds might eventually be extended to social program transfer payments as well.

In general, it was also proposed that the government leave industry and the private sector to regulate themselves more, thus making it unnecessary to maintain a costly bureaucracy. More specifically, the CBA said that the government should reduce subsidies for business activities and look instead into the possibility of providing assistance in the form of guaranteed loans, put up by the private sector.

The Edmonton Chamber of Commerce presented the Sub-Committee with a list of suggestions prepared by representatives of Canada's business community at a national conference on deficit reduction held in Edmonton in March 1990. The resolutions adopted there fell into five major categories:

Canadian Unity

Canadian unity was felt to be less important than deficit reduction, and it was recommended that funding be reduced, or in certain cases eliminated, for the following bodies: both the English and French networks of the CBC, the National Film Board, the Canada Council, Sport Canada, and bilingualism programs (particularly those aimed at federal civil servants).

Economic Affairs

It was proposed that government spending be frozen at the 1989-90 level, i.e., $103 billion, starting with business subsidies that are thought to cause market distortions. Second, it was suggested that a non-profit body be created to make Canadians more aware of the problem posed by the national debt and to redefine the government's spending role.

Matters of National Interest

The group identified possible cuts in the areas of the Armed Forces, national security, VIA Rail, foreign aid and space technology. Its members agreed that it was necessary to set clear objectives for expenditure reduction, to emphasize rationality in selecting projects for funding, to enable the public at large to speak out about revision of the defence budget, and to ensure that such revision take into account the priorities of the age in which we live.

Social Programs

It was felt that social programs, most of which were established in the 1960s, should be redefined to reflect our society's present needs and adapted to the new demographic profile, to our country's uncertain financial position and to

L'Association des Banquiers Canadiens a suggéré que le gouvernement fédéral utilise le transfert électronique de fonds et la transmission électronique de données pour réduire le flot de papier entre l'État et les récipiendaires de chèques émis par le Receveur général de même qu'entre le gouvernement et les institutions financières. Le transfert électronique de fonds pourrait éventuellement être étendu aux transferts relatifs aux programmes sociaux.

De façon générale, on a aussi proposé que le gouvernement laisse davantage l'industrie et le secteur privé s'auto-réglementer, évitant ainsi le maintien d'une bureaucratie coûteuse. Plus spécifiquement, l'Association estime que le gouvernement devrait réduire les subventions pour les activités commerciales et examiner alternativement la possibilité de fournir une aide sous forme de prêts garantis délivrés par le secteur privé.

La Chambre de commerce d'Edmonton a présenté devant le Sous-comité une liste de suggestions établies par des représentants de la communauté des gens d'affaires du Canada lors d'une conférence nationale sur la réduction du déficit tenue à Edmonton en mars 1990. Les résolutions adoptées se divisent en cinq grandes catégories.

L'Unité canadienne

Sous le thème de l'unité canadienne, on préconise la réduction, ou l'élimination dans certains cas, des subventions et du financement accordés à la Société Radio-Canada et CBC, à l'Office national du film, au Conseil des Arts du Canada, à Sport amateur et aux programmes de bilinguisme (particulièrement les subventions des programmes pour les employés du gouvernement). On estime que l'unité canadienne est moins importante que la réduction du déficit.

Les Affaires économiques

Les intervenants de ce groupe proposent le gel des dépenses du gouvernement au niveau de 1989-90 c'est-à-dire 103 milliards de dollars en commençant par les subventions accordées aux entreprises qui, croit-on, provoquent des distortions au sein du marché. Deuxièmement, on suggère la mise sur pied d'un conseil sans but lucratif chargé d'éveiller davantage les Canadiens au problème de la dette et de redéfinir le rôle du gouvernement en matière de dépenses.

Les Affaires d'intérêt national

Le groupe a identifié des coupures potentielles au sein des Forces armées canadiennes, de la sécurité nationale, de VIA Rail, de l'aide extérieure, et de la technologie spatiale. Le groupe a indiqué la nécessité d'établir des objectifs clairs de réduction de dépenses, d'insister sur la rationalité des projets lors de l'octroi des fonds, de permettre au grand public de se prononcer sur la révision du budget de la Défense et de s'assurer que cette révision tient compte des priorités de notre temps.

Les Programmes sociaux

Il est d'avis ici que les programmes sociaux, établis pour la plupart dans les années 60, devraient être redéfinis en fonction des besoins présents de notre société et qu'il devraient être adaptés tant au nouveau profil démographique,

the new technologies available. More concretely, the group proposed that program budgets be frozen, indexation abolished, higher-income Canadians taxed on the benefits they receive, and the principle of universality re-examined.

Government Administration

First, members of the group concluded that the government should start by sending a clear symbolic message to Canadians by cutting the size of the Cabinet in half. Second, although the government has already begun the process of privatization, more could be done: Petro Canada, airports (the government is already headed in the right direction here) and VIA Rail should be privatized. Lastly, it was recommended that Crown corporations replace the Departments of Supply and Services and Public Works, and that government assets be sold off.

The Sub-committee wishes to commend the Edmonton Chamber of Commerce for its initiative in organizing the recent national conference on deficit reduction. Many useful proposals for fiscal restraint emerged from the Conference and we encourage the relevant government departments to review those proposals carefully.

In its twenty-sixth annual report, the Economic Council of Canada presented the results of a simulation of a freeze on aid to investment in business, subsidies to the private sector, transfer payments to the provinces, indexation of family allowances and recruitment of federal civil servants. The Council noted that, according to the simulation, spending would have to be cut by $4.6 billion to reduce the deficit by $3 billion. The measures [used in the simulation] are just an illustration, according to the Council; it recommended more generally a reduction of the deficit to no more than 1.5% of GNP by 1993 with budget cuts as the main way to achieving this. The Council also referred, more specifically, to the ineffectiveness of subsidies to western grain farmers, recommending instead an income support program for these farmers. The Council's Chairman suggested no specific numbers by which the body of civil servants should be reduced, but considered that this should be achieved by giving managers incentives for effective allocation of resources.

The Canadian Association of Data and Professional Service Organizations recommended that the government undertake a re-evaluation of its infrastructure, stressing that computer work could be contracted out to private firms. According to the Association, the result would be to reduce the size of the federal government and its financial requirements. For example, the type of work involved in implementing the GST, i.e., data processing, could be done by existing specialist companies that already have the expertise and personnel required.

à la précarité de la position financière du pays, qu'aux nouvelles technologies disponibles. Concrètement, on propose le gel des budgets des programmes, l'élimination du concept d'indexation, l'imposition des allocations diverses reçus par les Canadiens plus fortunés et la remise en question du principe de l'universalité des programmes.

Administration du gouvernement

Les membres de ce groupe sont arrivés à la conclusion que le gouvernement devait, en premier lieu, envoyer un message clair et symbolique à la population en coupant de moitié la taille du cabinet des ministres. Deuxièmement, bien que le gouvernement ait déjà amorcé le processus de privatisation, plus encore aurait pu être fait, croit-on. En ce sens, le gouvernement devrait aussi privatiser Pétro-Canada, les aéroports (le gouvernement se dirige dans la bonne direction) et VIA Rail. Finalement, on suggère la création de sociétés de la Couronne pour remplacer les ministères de l'Approvisionnement et des Services et des Travaux publics ainsi que la vente d'actifs du gouvernement.

Le Sous-comité voudrait souligner l'initiative de la Chambre de commerce d'Edmonton concernant l'organisation récemment de la conférence nationale sur la réduction du déficit. Plusieurs propositions intéressantes pour un meilleur contrôle budgétaire ont émergé de cette conférence et nous encourageons les ministères visés à étudier attentivement ces propositions.

Dans son vingt-sixième rapport annuel, le Conseil économique du Canada fait état des résultats d'une simulation d'un gel de l'aide à l'investissement dans les entreprises, des subventions aux entreprises, des paiements de péréquation aux provinces, de l'indexation des allocations familiales et du recrutement des fonctionnaires fédéraux. Le Conseil constate d'après cette analyse qu'il faudrait réduire les dépenses de 4,6 milliards de dollars pour faire baisser le déficit de 3 milliards de dollars. Ces mesures sont plus une illustration, au dire du Conseil, et celui-ci préconise plutôt une réduction du déficit à 1,5% au plus du PIB d'ici 1993 et le recours aux coupures budgétaires comme principal moyen pour y parvenir. On fait mention aussi, de façon plus spécifique, de l'inefficacité des programmes de subventions à la production pour les producteurs de grains de l'Ouest et préconise plutôt un programme de soutien du revenu pour ces agriculteurs. Par ailleurs, la présidente du Conseil n'a pas de chiffres à avancer pour la réduction du nombre de fonctionnaires mais considère que ceci doit se faire en donnant des incitatifs aux gestionnaires pour qu'ils allouent les ressources de façon efficace.

L'Association canadienne des entreprises de services en informatique formule comme recommandations que le gouvernement entreprenne une réévaluation de son infrastructure en insistant sur la possibilité de confier à des contractants privés le travail relié à l'informatique. Ceci aurait pour effet, selon l'Association, de réduire la taille du gouvernement et ses besoins financiers. Par exemple, le type de travail qu'implique l'entrée en vigueur de la TPS, c'est-à-dire le traitement des données, pourrait être accompli par des entreprises spécialisées existantes qui ont l'expertise et le personnel requis.

Second, the CADAPSO recommended that the government re-examine its current procurement methods and use a procurement policy which would encourage Canadian high-technology entrepreneurs. More specifically, CADAPSO recommended that the government farm out data processing business to private industry, on the basis of tenders for whole projects. This would help create a critical mass, enabling successful companies to undertake other similar projects in private markets and to possibly export their services and know how abroad. Mr. Soublière of CADAPSO pointed as illustration to Hydro-Quebec, which has made a practice of contracting out major projects and thereby helped promote the development and growth of a number of Quebec-based engineering firms, such as Lavalin, SNC, Monenco.

Deuxièmement, le témoin recommande que le gouvernement réexamine sa méthode d'acquisition et change pour une politique d'acquisition encourageant nos entrepreneurs dans le secteur de la technologie de pointe. L'acquisition de solution (solution procurement) implique pour le gouvernement de confier la responsabilité des travaux à des entreprises et à impartir l'ensemble du projet en lançant un appel d'offre auprès des entreprises du secteur privé. Ceci créera une masse critique, i.e. une base de référence pour les compagnies leur permettant d'effectuer des projets similaires ailleurs et peut-être d'exporter leurs compétences. Ceci serait un bel exemple d'investissement judicieux et de création d'emplois. Le témoin mentionne à cet égard le cas d'Hydro-Québec qui a imparti de gros projets au secteur du génie créant ainsi cette masse critique, en l'occurrence Lavalin, SNC et Monenco.

Third, the Association recommended that the government make a single Department responsible for all government procurement, like the Quebec government Ministry of Communications which is responsible for the procurement of all government computer-related equipment.

Troisièmement, l'Association recommande que le gouvernement mette un seul ministère responsable de toutes les acquisitions du gouvernement un peu comme le ministère des Communications du gouvernement du Québec en ce qui concerne l'achat de matériel informatique.

The Ontario, Alberta and British Columbia Racing Commissions and the Ontario Racing and Breeding Council gave a concrete example of wasted resources: jurisdiction over regulating horse racing is shared by Agriculture Canada and the provincial racing commissions. These bodies felt that the presence of a federal government supervisor at each track is pointless, and also that the costs of supervising track installations should be shouldered by the provincial commissions.

Les Commissions des courses de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ainsi que le Conseil des courses et de l'élevage de l'Ontario dénoncent pour leur part un exemple concret de gaspillage de ressources occasionné par le partage de la juridiction de la réglementation des courses de chevaux entre Agriculture Canada et les commissions des courses provinciales. On estime entre autres que la présence d'un superviseur du gouvernement fédéral à chaque course est inutile et aussi que les coûts de la supervision des installations des courses devraient être assumés par les commissions provinciales.

In its presentation to the Sub-committee, the Board of Trade of Metropolitan Toronto put forward some suggestions it had originally made in its response to the Wilson budget of February 1990. It congratulated the government for its decision to tax family allowance and old-age pension revenues received by individuals and families with incomes over $50,000; however, the Chamber said that all transfer payments to middle-income individuals (via social programs) should be eliminated, thus cutting $7 billion from the budget. The Sub-committee appreciates the contribution of the Board of Trade and acknowledges its support for the recently introduced measures to tax back old age and family allowance benefits.

Dans sa soumission au Sous-comité, la Chambre de commerce du Toronto métropolitain reprend des suggestions incluses dans sa réponse au Budget Wilson de février 1990. Bien que félicitant le gouvernement pour la mesure visant à imposer les revenus provenant des allocations familiales et des allocations pour personnes âgées pour les individus et les familles ayant un revenu supérieur à 50 000 dollars, la Chambre est d'avis que tous les paiements de transfert aux individus de la classe moyenne, via les programmes sociaux, devraient être éliminés sauvant ainsi 7 milliards de dollars dans le budget. Le Sous-comité apprécie la contribution de la Chambre de commerce et prend note de son appui à l'égard de la mesure récemment introduite visant à imposer les allocations familiales et pour personnes âgées.

The Canadian Real Estate Association proposed reducing spending, mainly from the regional and economic development and the social development envelopes; these, according to the Association, accounted for 10% and 45% respectively of projected government expenditures in 1988-89. More specifically, the Association suggested reducing the grants handed out by the Atlantic Canada Opportunity Agency and the Western Diversification Office, on the

L'Association canadienne de l'immeuble propose des réductions de dépenses principalement dans l'enveloppe du développement économique et régional et dans l'enveloppe du développement social lesquelles comptent, affirme-t-elle, respectivement pour 10% et 45% de la projection des dépenses du gouvernement fédéral de 1988-89. Plus précisément, l'Association suggère la réduction des subventions octroyées par l'Agence de promotion économique

grounds that in a number of cases such grants have little impact on economic or regional development. The Association also favoured abolishing the principle of universal family allowances and giving them only to the poorest Canadians. It suggested that payment of unemployment insurance should be tightened up, that cuts should be made in provincial transfer payments, and that the growth rate of the foreign aid and defence budgets should be restrained.

The Canadian Institute of Public Real Estate Companies (CIPREC) argued that the deficit must be attacked at all levels of government and that savings could be made by eliminating overlap between different levels, particularly duplication in revenue-generating activities. This would entail greater coordination and cooperation between the various levels of government, and CIPREC believes the federal government has a leadership role to play in harmonizing the taxation system and overall deficit reduction in Canada.

Ken Wilson Aircraft Sales Ltd., represented by its president, Ken Wilson, told us of his concerns that public servants do not have to answer for the quality or speed of the services they are supposed to provide, or, at any rate, do not seem to feel the same responsibility for their clients that a business must feel if it wants to survive. Mr. Wilson cited Transport Canada, with which his company frequently has dealings. He also expressed concern about the cost of paying certain unproductive bureaucrats he has observed. He proposed that government managers be rewarded for responsible management of their budgets, and not made to feel obliged to spend the whole of the current year's budget for fear of seeing the next year's budget slashed. Finally, Mr. Wilson suggested that perhaps the private sector could take over the procedure for registering aircraft and do it more cheaply and efficiently than the government. The latter would then be left with its true role, which is to regulate and promote air safety.

The Winnipeg Chamber of Commerce expressed the view that to eliminate the deficit, either government revenues must be raised by 30% or government spending must be reduced by that amount. But the Chamber also recommended a more comprehensive approach, including redefinition of the government's raison d'être and its responsibilities in such areas as social services, defence, the judicial system, the monetary system and international trade. In addition, it suggested that the Cabinet be reduced in size and that programs be reviewed to eliminate duplication.

The Kingston District Chamber of Commerce said that parliamentarians and civil servants ought to be rewarded for initiatives in saving money. It also suggested that universality of social programs be scrapped.

du Canada Atlantique et le Bureau de diversification de l'économie de l'Ouest canadien car, croit-on, dans plusieurs cas ces subventions ont peu d'impact sur le développement économique et régional. On serait aussi en faveur de l'abolition du principe d'universalité du programme d'allocation familiale et pour le soutien seulement des plus démunis. De plus, l'Association suggère un resserrement des paiements de prestations d'assurance-chômage et une diminution des transferts aux provinces ainsi que de la croissance de l'aide étrangère et du budget de la Défense.

Le *Canadian Institute of Public Real Estate Companies* croit pour sa part qu'il y a une nécessité d'éliminer le déficit à tous les paliers de gouvernement et que des économies peuvent être réalisées par l'élimination du dédoublement des activités des gouvernements en particulier celles concernant l'imposition et la taxation. Ceci implique plus de coordination et de coopération entre les différents niveaux de gouvernements et le CIPREC croit au rôle de leadership du gouvernement fédéral dans l'harmonisation du système de taxation et dans la réduction globale des déficits au Canada.

La compagnie *Ken Wilson Aircraft Sales Ltd.* nous fait part, par la voix de son président, de ses inquiétudes causées par le fait que l'appareil gouvernemental (les fonctionnaires) n'ait pas à répondre de leurs actes en ce qui concerne la qualité et la rapidité des services qu'ils dispensent aux utilisateurs ou du moins n'ont pas le sentiment de responsabilité qu'une entreprise commerciale doit avoir envers ses clients pour rester en affaires. M. Wilson cite en ce qui le concerne Transports Canada avec qui il doit faire affaire souvent. Il s'inquiète aussi du coût de la non-productivité de certains fonctionnaires dont il a été témoin. Le président de *Ken Wilson Aircraft Sales Ltd.* propose que les gestionnaires du gouvernement soient récompensés pour leur gestion responsable des budgets et qu'on fasse en sorte qu'ils ne se sentent pas obligés de dépenser tout le budget de l'année en cours sous peine de voir celui de l'année suivante amputé. Finalement, M. Wilson suggère que peut-être le secteur privé pourrait s'occuper du processus d'enregistrement des avions de façon plus économique et plus efficace que le gouvernement, laissant à celui-ci son vrai rôle, c'est-à-dire celui de la réglementation et de la promotion de la sécurité aérienne.

La Chambre de commerce de Winnipeg est d'avis que pour éliminer le déficit, les recettes du gouvernement devraient être augmentées de 30% ou alternativement les dépenses devraient être réduites d'un montant équivalent. Mais la Chambre préconise aussi une approche plus globale incluant la redéfinition de la raison d'être du gouvernement et sa responsabilité dans les domaines tels les services sociaux, la défense, le système juridique, le système monétaire et le commerce international. On propose aussi que la taille du cabinet des ministres soit réduite de même que les programmes soient révisés pour éliminer le chevauchement entre ces derniers.

La Chambre de commerce du district de Kingston quant à elle pense que les parlementaires et les gestionnaires du gouvernement devraient être récompensés pour leurs initiatives en matière de mesures d'épargne. Elle suggère en outre l'abolition de l'universalité des programmes sociaux.

The National Citizens' Coalition recommended that pensions for parliamentarians and federal civil servants no longer be indexed. It also suggested that the Nielsen Task Force Report and the Forget Commission Report should be re-examined, Crown corporations privatized, transfer payments and farm subsidies abolished, and the size of the Cabinet reduced.

With respect to these comments and suggestions, and in accordance with its mandate, the Sub-Committee recommends that:

1. The government use direct funds transfer (electronic payments delivery mechanism) to deliver payments to its employees and recipients of social programs benefits

2. A copy of the report of the national conference on deficit reduction held March 4 and 5, 1990, in Edmonton and sponsored by the Edmonton Chamber of Commerce be sent to the following departments and that each of these departments give careful consideration to the recommendations pertaining to it.

- Fitness and Amateur Sport
- Communications
- Secretary of State
- Treasury Board
- Defence
- Transport
- External Affairs
- Solicitor General
- Environment
- Employment and Immigration
- National Health and Welfare
- Privy Council
- Supply and Services
- Public Works

3. A copy of the report of the Committee and of the brief submitted by the Canadian Association of Data, Professional Services, and Software Organizations be sent to:

- Department of Supply and Services
- Revenue Canada

4. A copy of the report of the Committee and of the brief submitted by The Racing Commissions of Ontario, Alberta and Brisith Columbia and the Ontario Racing and Breeding Council, be sent to the Department of Agriculture

5. The government (through Agriculture Canada) consider the elimination of the presence of its federal supervisor at every race meet

6. Transport Canada considers contracting out registration services, particularly for small and business aircrafts

7. Mr. Ken Wilson's testimony be sent to the Department of Transport.

8. As suggested by the Economic Council of Canada, public service managers be provided with appropriate incentives for effective allocation of resources

La *National Citizens' Coalition* suggère de mettre fin à l'indexation des pensions des parlementaires et des employés du gouvernement. Elle suggère aussi de revoir le rapport Nielson, la commission Forget, de privatiser les sociétés de la Couronne, de mettre fin au système de péréquation, d'éliminer les subventions à l'agriculture et de réduire la taille du cabinet.

En regard des commentaires et suggestions exprimés ci-haut et du mandat qui lui a été confié, le Sous-comité recommande que :

1. Le gouvernement utilise le transfert électronique de fonds pour régler ses paiements à ses employés et aux récipiendaires d'allocations et des prestations des différents programmes sociaux.

2. Une copie du rapport de la conférence nationale sur la réduction du déficit tenue les 4 et 5 mars 1990 sous les auspices de la Chambre de commerce d'Edmonton soit envoyée aux ministères suivants et que chacun des ministères considère attentivement les recommandations le concernant :

- Condition physique et Sport amateur
- Communications,
- Secrétariat d'État,
- Conseil du Trésor,
- Défense,
- Transports,
- Affaires extérieures,
- Solliciteur général,
- Environnement,
- Emploi et Immigration,
- Santé et Bien-être national,
- Conseil privé,
- Approvisionnement et Services,
- Travaux publics.

3. Une copie du rapport du Comité et du mémoire soumis par l'Association des entreprises de services en informatique soient envoyées à :

- Ministère de l'Approvisionnement et des Services
- Revenu Canada

4. Une copie du rapport du Comité et du mémoire soumis par les Commissions des courses de l'Ontario, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, ainsi que par le Conseil des courses et de l'élevage de l'Ontario soient envoyées au ministère de l'Agriculture.

5. Le gouvernement (par l'entremise d'Agriculture Canada) supprime la présence à chaque course de son superviseur fédéral.

6. Transports Canada confie au secteur privé les services d'aéronefs; particulièrement pour les petits appareils.

7. Le témoignage de M. Ken Wilson soit envoyé au ministère des Transports.

8. Tel que suggéré par le Conseil économique du Canada, les gestionnaires du gouvernement soient récompensés adéquatement pour leur gestion responsable des ressources

9. In accordance with the general consensus by witnesses, the government increase the availability of public information concerning its spending and programs.

The Sub-committee expresses its appreciation to all those who submitted briefs and thanks them for their suggestions. We view the Sub-Committee's experience as a step towards better communication between Canadians and the government.

Some promising progress has been made in expenditure reduction over the last few years. Obviously more needs to be done in order to reduce government deficits, and this is why the government, will have to set and maintain expenditure priorities. Greater input by Canadians at large, through an open dialogue with their government, can significantly advance that process.

9. Selon le consensus exprimé par les témoins, le gouvernement augmente la disponibilité de l'information publique concernant ses dépenses et ses programmes.

Le Sous-comité accueille de façon enthousiaste les commentaires et suggestions et remercie tous les participants pour leur contribution. Cet exercice aura été une occasion pour l'ouverture du dialogue et un pas de plus vers une meilleure communication entre les Canadiens et le gouvernement.

Des progrès intéressants et prometteurs ont été faits depuis quelques années en ce qui concerne la réduction des dépenses. Évidemment il en reste beaucoup à faire encore pour réduire le déficit du gouvernement et c'est pourquoi le gouvernement devra établir et maintenir des priorités de dépenses. Une plus grande contribution des Canadiens, à l'aide d'un dialogue ouvert avec le gouvernement, fera progresser le processus de façon significative.

APPENDIX 1

INDIVIDUALS AND ORGANIZATIONS FROM WHICH A BRIEF WAS RECEIVED

Alberta Law Foundation
Economic Council of Canada
David Crawford
J.D. Scott
B.J. Amsden
The Lumber and Building Materials Ass. of Ontario
J.I. Colvin
N.R. Ramsay
Al Gerol
V.A. Perroni
M.H. Read
D.A. Rew
P. Martin
Building Owners and Managers Association British Columbia
The Canadian Bankers' Association
Nanaimo City Centre Ass.
Richards Buell Sutton Barristers and Solicitors

F. Elgaard
M.P. Satterly
P. Speiras
Vers Demain
P. Ethier
M.I. Buch
The Mining Association of Canada
J. Elliot
Great Lakes Lamp Parts Ltd.
A. Roslin
F. Simmonds
A.J. Shrimpton
Edmonton Chamber of Commerce
S. Crow
AIA Canada
Mikes St-Sauveur
C.B. Roby
A.K. Ray
Canadian Crafts Council
Ken Wilson Aircraft Sales Ltd.
F. Laflamme
OWL Financial Services Inc.
D. Smith
D. Smith (Mrs)
Public Service Alliance of Canada
E. Woodalf
N. White
B. Wolfe
W. Loyer
B. Smith

Libeterian Association
Nova Scotia Designer Craft Council
New Populist Party of B.C.
Ontario Motor Coach Association
H. Geltman
Motor Vehicle Manufacturer's Association
Canadian Association of Data, Professional Services and Software Organizations

ANNEXE 1

NOMS DES INDIVIDUS ET ORGANISMES AYANT SOUMIS UN MÉMOIRE

Alberta Law Foundation
Economic Council of Canada
David Crawford
J.D. Scott
B.J. Amsden
The Lumber and Building Materials Ass. of Ontario
J.I. Colvin
N.R. Ramsay
Al Gerol
V.A. Perroni
M.H. Read
D.A. Rew
P. Martin
Building Owners and Managers Association British Columbia
The Canadian Bankers' Association
Nanaimo City Centre Ass.
Richards Buell Sutton Barristers and Solicitors

F. Elgaard
M.P. Satterly
P. Speiras
Vers Demain
P. Ethier
M.I. Buch
The Mining Association of Canada
J. Elliot
Great Lakes Lamp Parts Ltd
A. Roslin
F. Simmonds
A.J. Shrimpton
Edmonton Chamber of Commerce
S. Crow
AIA Canada
Mikes St-Sauveur
C.B. Roby
A.K. Ray
Canadian Crafts Council
Ken Wilson Aircraft Sales Ltd
F. Laflamme
OWL Financial Services Inc.
D. Smith
D. Smith (Mrs)
Public Service Alliance of Canada
E. Woodalf
N. White
B. Wolfe
W. Loyer
B. Smith

Libeterian Association
Nova Scotia Designer Craft Council
New Populist Party of B.C.
Ontario Motor Coach Association
H. Geltman
Motor Vehicle Manufacturer's Association
Canadian Association of Data, Professional Services and Software Organizations

Heather's Heritage Haven Ltd.
Taxpayers Council on National Issues
National Advisory Council on Aging
G.C. Norrie
L.F. Tomasi
B.C. Provincial Council of Carpenters
The Vancouver Board of Trade
J. Stevens
M.N. Padber
Edmonton Federation of Community Leagues
Sports Federation of Canada
The Winnipeg Chamber of Commerce
Kingston District Chamber of Commerce
Canadian Institute of Public Real Estate Companies
Institute of Canadian Advertising
R.J. Pirie
Victoria Faulkner Women's Centre
M. Schultz
Soaring Association of Canada
B. Tomlinson
Canadian Construction Association
R.V. Parsons
M. Gagné
M. Yachimec

Social Justice Commission (Archdiocese of Edmonton)
Canadien Labour Congress
Canadien Conference of the Arts
W.T. Beckett
The National Citizen's Coalition
Racing Commissions of Ont., Alb., and B.C., and the Ontario Racing and Breeding Council
D. Floding
The Canadian National Institute for the Blind
The Canadian Real Estate Association
The Canadian Association of Occupational Therapists

Association of Canadian Orchestras
City of Vancouver
The Board of Trade of Metropolitan Toronto
Federation of P.E.I. Municipalities
David L. Amanson
National Anti-Poverty Organization

Heather's Heritage Haven Ltd.
Taxpayers Council on National Issues
National Advisory Council on Aging
G.C. Norrie
L.F. Tomasi
B.C. Provincial Council of Carpenters
The Vancouver Board of Trade
J. Stevens
M.N. Padber
Edmonton Federation of Community Leagues
Sports Federation of Canada
The Winnipeg Chamber of Commerce
Kingston District Chamber of Commerce
Canadian Institute of Public Real Estate Companies
Institute of Canadian Advertising
R.J. Pirie
Victoria Faulkner Women's Centre
M. Schultz
Soaring Association of Canada
B. Tomlinson
Canadian Construction Association
R.V. Parsons
M. Gagné
M. Yachimec

Social Justice Commission (Archdiocese of Edmonton)
Canadien Labour Congress
Canadien Conference of the Arts
W.T. Beckett
The National Citizen's Coalition
Racing Commissions of Ont., Alb., and B.C., and the Ontario Racing and Breeding Council
D. Floding
The Canadian National Institute for the Blind
The Canadian Real Estate Association
The Canadian Association of Occupational Therapists

Association of Canadian Orchestras
City of Vancouver
The Board of Trade of Metropolitan Toronto
Federation of P.E.I. Municipalities
David L. Amanson
National Anti-Poverty Organization

APPENDIX 2

NAME OF WITNESSES WHO CAME BEFORE THE SUB-COMMITTEE

Edmonton Chamber of Commerce
Canadian Association of Data, Professional Services, and Software Organizations (CADAPSO)
Economic Council of Canada
National Citizen Coalition
Canadian Institute of Public Real Estate Companies
Ken Wilson Aircraft Sales Ltd.
Canadian Real Estate Association

ANNEXE 2

NOMS DES TÉMOINS AYANT COMPARU DEVANT LE SOUS-COMITÉ :

La Chambre de commerce d'Edmonton
L'Association canadienne des entreprises de services en informatique

Le Conseil économique du Canada
La National Citizens' Coalition
Le Canadian Institute of Public Real Estate Companies
Ken Wilson Aircraft Sales Ltd.
L'Association canadienne de l'immeuble

REQUEST FOR A GOVERNMENT RESPONSE

Your Committee requests that the Government table a comprehensive response to this Report in accordance with the provisions of *Standing Order* 109

A copy of the relevant Minutes of Proceedings and Evidence of the Sub-committee on Expenditure Priorities (*Issues nos. 1, 2, 3, 4 and Issue no. 135 of the Standing Committee on Finance which includes this report*) is tabled.

Respectfully submitted,

DEMANDE D'UNE RÉPONSE DU GOUVERNEMENT

Votre Comité demande au gouvernement de déposer une réponse globale au présent rapport conformément aux dispositions de l'article 109 du Règlement.

Un exemplaire des Procès-verbaux et témoignages pertinents du Sous-comité sur les priorités de dépenses (*fascicules n^{os} 1, 2, 3, 4 et fascicule n° 135 du Comité permanent des finances qui comprend le présent rapport*) est déposé.

Respectueusement soumis,

Le président,

DON BLENKARN, M.P.,

Chairman.

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, JUNE 12, 1990
(170)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met *in camera*, at 3:40 o'clock p.m. this day, in Room 209 West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Lee Richardson, René Soetens, and Pat Sobeski.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer. *From the Committee's Staff*: Sean Aylward, Consultant.

The Committee proceeded to the consideration of future business.

The Chairman presented the First Report of the Sub-committee on Expenditure Priorities.

After debate, the First Report, as amended, was agreed to.

It was agreed,—That the Committee request a government response pursuant to Standing Order 109.

It was agreed,—That the First Report, as amended, be adopted as the Committee's Ninth Report.

It was agreed,—That the Chairman present the Ninth Report to the House.

At 4:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Eugene Morawski

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 12 JUIN 1990
(170)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit à huis clos aujourd'hui à 15 h 40, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Lorne Nystrom, Lee Richardson, Pat Sobeski, René Soetens.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche. *Du personnel du Comité*: Sean Aylward, consultant.

Le Comité examine ses travaux à venir.

Le président présente le premier rapport du Sous-comité sur les priorités de dépenses.

Après débat, le premier rapport, modifié, est adopté.

Il est convenu,—Que le Comité demande une réponse au gouvernement conformément à l'article 109 du Règlement.

Il est convenu,—Que le premier rapport, modifié, devienne le neuvième rapport du Comité.

Il est convenu,—Que le président présente le neuvième rapport à la Chambre.

À 16 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffier de Comité

Eugene Morawski

Canada Post Postes Canada
Postage paid Port payé

FIRST CLASS PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 136

Tuesday, October 9, 1990
Monday, October 15, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 136

Le mardi 9 octobre 1990
Le lundi 15 octobre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), questions relating to the economic outlook

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, questions relatives aux perspectives économiques

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 9, 1990
(171)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met *in camera*, at 11:10 o'clock a.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Steven Langdon, John Manley, Jerry Pickard, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members Present: Jean-Luc Joncas for Clément Couture and Greg Thompson for Murray Dorin.

Other Member Present: John Rodriguez.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

The Committee proceeded to the consideration of future business.

At 12:11 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

MONDAY, OCTOBER 15, 1990
(172)

The Standing Committee on Finance met at 6:04 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Pat Sobeski and Douglas Young.

Other Members Present: Roger Simmons, Eugene Bellemare, David Bjornson.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Economic Council of Canada*: Judith Maxwell, Chairman; Ross Preston, Senior Research Director and Director of the 27th Annual Review.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee proceeded to the consideration of the economic outlook.

Judith Maxwell made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 6:56 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 7:17 p.m., the sitting resumed.

At 8:12 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 9 OCTOBRE 1990
(171)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit à huis clos aujourd'hui à 11 h 10, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Yvon Côté, Steven Langdon, John Manley, Jerry Pickard, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Jean-Luc Joncas remplace Clément Couture; Greg Thompson remplace Murray Dorin.

Autre député présent: John Rodriguez.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Le Comité examine ses travaux à venir.

À 12 h 11, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE LUNDI 15 OCTOBRE 1990
(172)

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 18 h 04, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Pat Sobeski et Douglas Young.

Autres députés présents: Roger Simmons, Eugène Bellemare et David Bjornson.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *Du Conseil économique du Canada*: Judith Maxwell, présidente; Ross Preston, directeur de recherche principal et directeur du 27e Exposé annuel.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité examine les perspectives économiques.

Judith Maxwell fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

A 18 h 56, la séance est suspendue.

A 19 h 17, la séance reprend.

A 20 h 12, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Suzan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, October 15, 1990

• 1802

The Vice-Chairman: Order, please.

Mr. Young has arranged for us to be interrupted by a vote around 7 p.m., and given that he is a member of this committee and that his motion today has something to do with the subject we will probably be talking about, some of us may want to go and vote on Mr. Young's motion. Having said that, when the bell rings we will go down at an appropriate time, I presume, and then hopefully be back shortly after and continue.

I will ask Ms Maxwell, who, having been here many times before, is well known to all of us, to introduce anybody who is with her whom she wishes to introduce and to give us any opening remarks, and then we can proceed.

Ms Judith Maxwell (Chairman, Economic Council of Canada): Thank you, Mr. Chairman. The request of the clerk of the committee was that I should actually present for members an overview of the 27th annual review. Perhaps I could ask you for some guidance, Mr. Chairman, on how much time you would like to spend on presentation and how much time you would like to reserve for questions.

The Vice-Chairman: I should explain for the benefit of everyone that there was an informal meeting of the finance committee last week just to talk about some things to do, and at that time it was agreed that we would ask the Economic Council of Canada to come, the Governor of the Bank of Canada to come, and the Minister of Finance to come—in no particular order, but the one we were able to arrange first was the Economic Council, who are here. I believe the governor is arranged for 11 a.m. on Thursday. I will try to confirm that later in this meeting. I believe the minister is arranged for some time next week, but I cannot remember when. I will try to announce that later too.

• 1805

I do not know how long you have this evening or if you are facing a deadline, but we usually go from about 7 p.m. until 9.30 p.m. I think you are also scheduled possibly to come back tomorrow. Is that correct?

Ms Maxwell: That is correct.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 15 octobre 1990

Le vice-président: La séance est ouverte.

Monsieur Young s'est arrangé pour qu'un vote vienne interrompre notre séance vers 19 heures et, étant donné qu'il est l'un des membres de notre Comité et que la motion qu'il a présentée aujourd'hui se rapporte au sujet dont nous allons probablement parler, certains d'entre nous souhaiteront peut-être participer au vote portant sur la motion de M. Young. Ayant dit cela, quand la cloche nous appellera nous irons à la Chambre au moment approprié, me semble t-il, et nous reviendrons reprendre la séance après une interruption que nous espérons brève.

Nous connaissons tous M^me^ Maxwell, qui a déjà comparu à plusieurs reprises devant notre Comité. Je vous demanderais, madame, de bien vouloir présenter les collaborateurs qui vous accompagnent et, ensuite, de nous présenter vos commentaires d'ouverture. Après cela, nous procéderons comme d'habitude.

Mme Judith Maxwell (présidente, Conseil économique du Canada): Merci, monsieur le président. La demande de comparution qui m'a été envoyée par le greffier du Comité précisait que je devrais vous présenter un aperçu général de notre 27^e^ exposé annuel. Vous pourriez peut-être me préciser, monsieur le président, de combien de temps je dispose pour cette présentation et de la durée de la période de questions que vous envisagez.

Le vice-président: Pour que tout le monde soit au courant, je vous signale que notre Comité s'est réuni la semaine dernière, sur une base officieuse, pour discuter des activités que nous pourrions entreprendre, et que nous sommes tombés d'accord pour demander à la présidente du Conseil économique du Canada, au gouverneur de la Banque du Canada et au ministre des Finances de bien vouloir comparaître devant nous. Nous n'avons pas fixé un ordre quelconque de comparution, mais il se trouve que la présidente du Conseil économique fut la première avec laquelle nous avons pu fixer une date. Je crois que le gouverneur se présentera jeudi à 11 heures; j'essayerai de le confirmer plus tard au cours de cette réunion. Il me semble que le ministre se présentera au cours de la semaine prochaine mais je ne me souviens plus de la date exacte. Je vous la communiquerai plus tard.

Je ne sais pas de combien de temps vous disposez ce soir ou si vous avez d'autres engagements à respecter, mais, généralement, notre séance dure de 19h00 à 21h30. Je crois cependant que vous avez déjà prévu la possibilité de revenir ici demain. Est-ce exact?

Mme Maxwell: C'est exact.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: Feel free to make whatever opening remarks you have. We do have the report, of course, and the other documents, and most of us have had a chance to see the report. I do not think we have to go over it completely. You might want to give us the highlights and then we will proceed. I do not think we are under any time constraint, a tight time constraint anyway.

Ms Maxwell: Thank you, Mr. Chairman. I will proceed to give you some of the highlights of the research behind our findings and also of the basic ideas put forward in the review. Members should feel free to interrupt with questions of clarification if they wish to do so.

I would like to point out to members that this is a consensus report of the Economic Council of Canada by 19 Canadians who have come from all provinces and from most sectors of the economy, including business and labour.

As you know, our responsibility is to advise governments on the performance and potential of the Canadian economy. Our focus is on medium-term structural issues, so there is not much in council documents that has to do with immediate operational questions faced by governments and their agencies, but our role is to provide ideas that can be adapted for operational use by policy-makers.

We have circulated to members a deck of illustrations that provides the highlights of the review. I will skip through some of these illustrations to give you a guided tour through the 27th annual review.

As council members addressed the question of a review this year they were very concerned about the troubled times we face here in Canada, teetering on the brink of a recession, worried about competitiveness in international affairs and cohesiveness in internal affairs. Our objective in this review was to try to find ways, or suggest ways, to reduce unemployment while gearing up for a changing world economy and meeting targets for inflation and deficit reduction.

The first chapter of the review, Mr. Chairman, focuses on the changed world economy and focuses on some of the most important developments that are taking place in the Soviet Union, eastern Europe, the emergence of strong economies in the Asia-Pacific region, the consequences of European integration, the ongoing negotiations in the GATT. The basic conclusion we draw in this overview of trends in the world economy is that we are likely to face ongoing pressures for change in our economy because of the ebb and flow of the changing patterns of exports and imports in the world economy.

[*Traduction*]

Le vice-président: Vous pouvez donc présenter vos remarques comme vous l'entendez. Naturellement, nous avons reçu vos documents, y compris le rapport que la plupart d'entre nous ont déjà pu parcourir. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de le reprendre en détail. Vous souhaiterez peut-être vous en tenir aux principaux éléments de cet exposé. Nous n'avons pas à tenir compte d'une limite de temps, certainement pas de limite rigoureuse.

Mme Maxwell: Merci, monsieur le président. Je vais donc vous signaler les principaux éléments des travaux de recherche qui nous ont amenés à présenter les conclusions ainsi que les idées fondamentales qui sont incorporées à notre exposé. Je prie les membres du Comité de ne pas hésiter à m'interrompre s'ils veulent obtenir une clarification à un moment donné.

Je tiens à vous signaler que cet exposé représente un consensus au sein du Conseil économique du Canada. Comme vous le savez, le Conseil est composé de 19 Canadiens venant de toutes les provinces et de la plupart des secteurs de notre économie, ainsi que de représentants des entreprises et des syndicats.

Comme vous le savez, notre rôle consiste à présenter notre opinion aux gouvernements au sujet des performances et du potentiel de l'économie canadienne. Nous nous intéressons essentiellement aux problèmes structurels à moyen terme et, donc, les documents du Conseil ne traitent guère des questions opérationnelles d'intérêt immédiat auxquelles les gouvernements et leurs agences doivent faire face. Notre rôle consiste surtout à présenter des idées que ceux qui formulent les politiques peuvent utiliser à des fins opérationnelles.

Nous avons remis aux membres du Comité un jeu d'illustrations qui correspondent aux principaux éléments de l'exposé. Je vais me référer à ces illustrations pour vous présenter les principaux éléments de notre 27e exposé annuel.

En abordant la préparation de cet exposé, les membres du Conseil, cette année, se préoccupaient beaucoup de l'avenir orageux auquel doit faire face le Canada qui, actuellement, chancèle à deux doigts d'une récession, se préoccupe de sa compétitivité sur le plan international et de sa cohésion sur le plan national. Notre objectif a été d'essayer de trouver, ou de suggérer, des méthodes permettant de réduire le chômage tout en nous préparant aux changements dans l'économie internationale et en nous permettant de respecter des objectifs dans la lutte contre l'inflation et dans les efforts de réduction du déficit.

Le premier chapitre de notre exposé, monsieur le président, traite de la transformation de l'économie mondiale et accorde une attention particulière à certains des événements les plus importants qui se sont déroulés dans l'Union soviétique et l'Europe de l'Est, à l'apparition d'économies fortes sur la périphérie asiatique du Pacifique, aux conséquences de l'intégration européenne et aux négociations actuellement en cours entre les membres du GATT. Cet examen rapide des tendances qui gouvernent l'économie mondiale nous porte à conclure que nous devrons probablement faire face à des pressions continues obligeant notre économie à évoluer compte tenu des changements dans les échanges internationaux.

[*Text*]

If you turn to the first graph in this group on regional shares of world exports, you will see, for example, that increasingly world trade is being concentrated in powerful regional blocs. There is considerable discussion in the annual review of the developments that have taken place in the Soviet Union and eastern Europe. If you look at this chart you can see that while the so-called COMECON countries are allowed for on their own, eventually trade of those countries will be folded into the European Economic Community as they move towards greater integration with Europe.

[*Translation*]

Le premier graphique dans le jeu que vous avez reçu, intitulé Parts par région des exportations mondiales, par exemple, illustre le fait que le commerce international est de plus en plus entre les mains de blocs régionaux puissants. Notre exposé annuel traite assez longuement des événements qui se sont déroulés en Union soviétique et dans les pays de l'Europe de l'Est. Le graphique que je viens de mentionner montre que les pays du COMECON sont considérés comme formant un bloc indépendant mais, éventuellement, le commerce international de ces pays va se retrouver dans les activités d'échange de la Communauté économique européenne étant donné le mouvement vers une plus grande intégration européenne.

• 1810

At any rate, the main message from charts of this sort in the review is that there will be an immense amount of structural change in the world economy in the next decade and changes in the pattern of Canada's exports and imports, with the result that we can anticipate that Canadians will be called upon to make a considerable amount of adaptation when we look at the product mix, our cost structure, and the way our work force is deployed.

Quoi qu'il en soit, le principal message qui ressort de ces tableaux disséminés dans notre rapport, c'est que l'économie mondiale subira au cours des 10 prochaines années d'énormes changements structurels qui provoqueront à leur tour des changements dans la configuration des exportations et importations canadiennes, avec le résultat que nous pouvons prévoir que les Canadiens devront consentir un grand effort d'adaptation, compte tenu de l'évolution de notre production, de notre structure des coûts et de la répartition de notre population active.

We at the council are not in a position to forecast exactly how the job structure is likely to evolve in the next decade, but if you turn over two pages you will find a chart headed "Direct Impact of Trade on Canadian Jobs". I would like to point out to members that this chart focuses only on the direct impacts of the changing patterns of trade in the 1981 to 1986 period. It does not include the indirect effects that occur because of the higher incomes associated with the flow of trade. So you are seeing only part of the picture here, but this part of the picture is very interesting because it shows that over that five-year period there was very little net change in the total employment associated with this trade but there was a tremendous change in the composition of employment, with jobs disappearing in the primary and manufacturing sectors and jobs being created in other industries, which are primarly the service sector.

Le Conseil n'est pas en mesure de prédire exactement quelle sera l'évolution probable de notre marché du travail durant la prochaine décennie, mais si vous allez deux pages plus loin, vous trouverez un tableau intitulé «Effet direct du commerce international sur l'emploi au Canada». Je signale aux membres du comité que ce tableau ne représente que les répercussions directes des changements survenus dans le commerce international de 1981 à 1986. Il ne tient pas compte des effets indirects consécutifs à la hausse des revenus associée à l'augmentation du commerce. C'est donc une vue partielle de la situation, mais c'est quand même très intéressant parce que cela montre qu'au cours de cette période de cinq ans, la variation nette du nombre total d'emplois associés au commerce international a été négligeable, mais qu'il y a eu par contre un changement extraordinaire quant à la composition de la population active, puisque des emplois ont disparu dans les secteurs primaire et manufacturier et que des emplois ont été créés dans d'autres secteurs, essentiellement celui des services.

So what we are saying is that, simply by the fact that we exist in a world economy where exchanges in trade are taking place on an ongoing basis, Canadians are being subjected to a tremendous amount of pressure for change. One of the main questions we raise in this annual review is how adaptable we are. How capable are we of absorbing these changes that are coming at us from changes in the world economy? We focus in this review, then, on the question of adaptability. We are doing work on the question of competitiveness at the council, but that will be published in a major report some time next year.

En résumé, nous affirmons que, du simple fait que nous nous insérons dans une économie mondiale ou les échanges commerciaux sont constants, les Canadiens subissent d'extraordinaires pressions à cause des changements qui se produisent dans le monde. L'une des grandes questions que nous posons dans notre exposé annuel, c'est de savoir dans quelle mesure nous sommes capables de nous adapter. Dans quelle mesure pouvons-nous absorber ces changements que nous impose l'évolution de l'économie mondiale? Nous mettons donc l'accent, dans cet exposé, sur la question de la capacité d'adaptation. Nous travaillons également à la question de la compétitivité, mais les fruits de nos travaux à cet égard seront publiés dans un important rapport l'année prochaine.

[*Texte*]

Je veux maintenant passer à la question de la rigidité du marché du travail. Dans le graphique suivant, «L'accroissement du taux de chômage», on constate une montée constante du taux de chômage moyen depuis 1946. À noter ici les deux grandes récessions de 1958 et de 1981-1982. Dans chaque cas, le taux de chômage est monté en flèche, et il a fallu attendre cinq ou six années pour qu'il revienne à son niveau antérieur. À notre avis, c'est un signe de rigidité dans l'économie canadienne et d'une lenteur des mécanismes de correction. Le Conseil a analysé en profondeur ce phénomène de rigidité.

While I will be focusing here on some of the negative aspects of the performance of the labour market, we should always preface these kinds of discussions by recognizing that about a third of the people who change jobs each year do so without experiencing any unemployment whatsoever and another 30% experience unemployment of less than four weeks. The problem is that another one-third of Canadians experience long periods of unemployment.

As you can see if we go on to the next chart, which deals with the incidence and duration of unemployment, the success of people in finding jobs varies quite considerably across the country. What we are measuring in this chart is the increase in unemployment since 1980, and the white bars tell you the increase in the incidence of unemployment—that is, the number of people who lost their jobs and became unemployed—whereas the black bars tell you how much was caused by the fact that those who were unemployed had trouble finding a job and in fact remained unemployed for a long duration.

If you compare 1981 with 1989, you can see that in fact we ended up in 1989 with duration much higher than in 1981 and incidence lower. So the nature of the unemployment problem that existed in 1989 was not a problem of people losing their jobs but of people having difficulty finding their new niche in the labour market.

• 1815

Duration is not a problem in the provinces of Quebec and Ontario, as you can see, but it is most definitely a problem in the four western provinces. This problem of persistence of unemployment, the inability of people to find their next job once they lose jobs, particularly the people who are located in the resource-dependent regions of the country, is to us a sign that people are having trouble coping with the shocks coming at them, whether those shocks are coming from the world economy or from changes driven by domestic Canadian events.

The Vice-Chairman: Perhaps I may interrupt. Is what you are saying not very obvious in the sense that you suggest that Ontario people had less trouble finding their next job or their next job niche? Presumably that is because if they are in

[*Traduction*]

I would like now to deal with labour market rigidity. In the next graph, «The Rising Unemployment Rate», we can see that there has been an ongoing increase of the average unemployment rate since 1946. Note the two major recessions of 1958 and 1981-82. In each case, the unemployment rate skyrocketed and did not come back to the previous level for five or six years. We believe that that is an indication of some rigidity in the Canadian economy and of the slowness of corrective mechanisms to react. The council has made an in-depth analysis of this rigidity phenomenon.

À cet égard, je mettrai l'accent aujourd'hui sur les aspects négatifs de l'évolution de la population active, mais il y a toujours lieu de bien préciser, avant d'amorcer une discussion à ce sujet, qu'environ le tiers des gens qui changent d'emploi chaque année ne connaissent pas la moindre période de chômage et qu'un autre 30 p. 100 sont en chômage pendant moins de quatre semaines. Le problème, c'est qu'il reste un tiers des Canadiens qui subissent de longues périodes de chômage.

Si nous passons maintenant au tableau suivant, qui traite de l'incidence et de la durée du chômage, on constate que le taux de succès des gens qui cherchent un emploi varie considérablement d'un bout à l'autre du pays. Ce que ce tableau permet de mesurer, c'est l'augmentation du chômage depuis 1980; les colonnes blanches montrent l'augmentation de la fréquence du chômage, c'est-à-dire le nombre de personnes qui ont perdu leur emploi et se sont trouvées au chômage, tandis que les colonnes noires indiquent dans quelle mesure ce chômage est le fait de personnes qui se sont retrouvées au chômage et qui, n'arrivant pas à se trouver un autre emploi, sont demeurées en chômage pendant une période prolongée.

Si l'on compare les données de 1981 et de 1989, on constate que nous nous sommes retrouvés en 1989 avec des périodes de chômage beaucoup plus longues qu'en 1981, tandis que la fréquence du chômage était plus faible. Donc, le problème de chômage qui se posait en 1989 n'était pas le fait de personnes qui avaient perdu leur emploi, mais plutôt de gens qui avaient de la difficulté à se trouver un nouveau créneau dans le marché du travail.

Comme vous pouvez le voir, la durée du chômage ne pose pas de problème au Québec et en Ontario, mais il en va tout autrement dans les quatre provinces de l'Ouest. Ce problème de chômage chronique, le fait que les gens ne puissent pas retrouver un emploi lorsqu'ils perdent le leur, surtout dans les régions du pays qui sont tributaires de l'industrie primaire, nous prouve que les gens ont du mal à faire face aux obstacles qui se dressent devant eux, qu'ils découlent de l'économie mondiale ou des changements résultant de la situation canadienne.

Le vice-président: Permettez-moi de vous interrompre. N'est-ce pas l'évidence même de dire que les Ontariens ont moins de difficulté à trouver leur prochain emploi ou du moins leur prochain créneau professionnel? Cela s'explique

[*Text*]

an industry that for one reason or another lays them off or folds up or whatever there is a whole lot more variety out there for them to go to. Obviously in the resource-dependent sector, if a mine closes, one's skills are not very transferable. It seems obvious to me that the lack of diversity in the economy of the regions is responsible. We all know that is true. It seems to me to be a statement of the obvious; or am I missing something?

Ms Maxwell: One of the most important factors is the lack of diversity in those provinces. You could argue that the lack of diversity has existed for a long time. The question is what has changed in those economies that has made it so difficult for workers to adjust to the particular shocks that occurred in the 1980s.

Quite frankly, there are two possible explanations. One is that the shocks were simply more severe than those regions had experienced in the past. Another possibility is that people were less adaptable. Maybe it is some combination of the two, but frankly we cannot tell from our research which is the stronger factor.

Certainly when we examine the individuals who are caught in this persistent unemployment, we find that the people who are most vulnerable are the people with less education, the people who live in more remote communities, the people who have been laid off from their job rather than leaving it voluntarily, and also older workers, people over the age of 45. I think it is unfortunate that we consider that to be old, but that is the way the definitions work in economics.

The next picture, unemployment and regional economic structure, really shows you another dimension of this same issue. This was a very complex analysis that was done by the economists at the council where they looked at census data for individuals and looked at characteristics such as their education, the industry they worked in, the kind of occupation they were in. This analysis basically identified the elements of that person's characteristics that could be considered to be associated with the basic structure of the regional economy.

We then compared unemployment rates in each province with that in Ontario, which as you know had a relatively low rate of unemployment throughout this period. The black part of each bar tells you the proportion of the unemployment in each of those regions that is due to what we would consider to be structural problems. The remainder, the white part of the bar, is basically the amount of unemployment that is a residual, which we think is more related to local market conditions and policies of the provincial government or regional policies of federal government.

The basic message to take from this chart if you look across the provinces is that between 1971 and 1986 structure was becoming a more important explanation of the regional differentials in unemployment.

[*Translation*]

sans doute par le fait que s'ils travaillent dans une entreprise qui, pour une raison ou une autre, les met à pied ou ferme ses portes ou autre, ils ont le choix entre un grand nombre d'autres secteurs d'activités. De toute évidence, dans le secteur primaire, si une mine ferme ses portes, les compétences professionnelles du travailleur mis à pied ne sont guère transférables. Il est évident à mes yeux que la cause du problème est le manque de diversité dans l'économie des régions. Nous savons tous que c'est le cas. Une telle déclaration est une lapalissade, ou quelque chose m'échappe-t-il?

Mme Maxwell: Le manque de diversité économique dans ces provinces est l'un des principaux facteurs. Vous pouvez soutenir que cette situation existe depuis longtemps. Il faut se demander ce qui a changé dans ces économies pour qu'il soit désormais si difficile aux travailleurs de s'adapter aux problèmes particuliers qui se sont posés dans les années 80.

Or il y a deux explications possibles. D'une part, les problèmes ont été tout simplement plus graves que ceux qu'avaient connus ces régions par le passé. D'autre part, il est possible que les travailleurs aient eu plus de difficultés d'adaptation. C'est peut-être une conjugaison de ces deux facteurs, mais en toute franchise, nos recherches ne nous permettent pas de déterminer le facteur prédominant.

Lorsqu'on examine la situation des personnes qui sont prises dans cet engrenage du chômage chronique, nous constatons évidemment que les plus vulnérables sont celles qui sont le moins instruites, qui habitent dans des localités très isolées, ou encore celles qui ont été mises à pied au lieu de quitter volontairement leur emploi, ainsi que les travailleurs âgés, les personnes de plus de 45 ans. Il est regrettable que l'on parle dans ce cas de personnes âgées, mais c'est conforme aux définitions établies dans le secteur de l'économie.

Le tableau suivant, le chômage et la structure économique régionale, vous présente en réalité le problème sous un autre aspect. Les économistes du Conseil ont effectué une analyse très complexe au cours de laquelle ils ont examiné les données du recensement s'appliquant aux particuliers et tenu compte de facteurs comme leur niveau d'instruction, le secteur d'activité dans lequel ils travaillaient et le genre de profession qu'ils occupaient. Cette analyse leur a permis de définir les aspects des caractéristiques de chaque personne susceptibles d'être liés à la structure fondamentale de l'économie régionale.

Nous avons ensuite comparé les taux de chômage des diverses provinces à celui de l'Ontario, où le taux de chômage a été relativement faible pendant toute cette période, comme vous le savez. La partie noircie de chaque rectangle correspond au pourcentage de chômage dans chacune des régions qui est dû à ce que nous considérons comme des problèmes structurels. Le reste, la partie blanche, correspond au taux de chômage résiduel, qui à notre avis est davantage lié aux conditions du marché local et aux politiques du gouvernement provincial ou encore aux politiques régionales du gouvernement fédéral.

Si l'on considère l'ensemble des provinces, il ressort de ce graphique qu'entre 1971 et 1986, la structure économique a été de plus en plus la cause des écarts entre les taux de chômage des diverses régions.

[*Texte*]

With that overall analysis of what we see as being some of the key background problems in terms of solving the unemployment problem, we then looked at whether or not there are some government programs that might reinforce this rigidity. We identify a number of programs that we think are typical of the way governments, federal and provincial, have tried to deal with unemployment problems, and we characterize many of these programs as being aimed at "preserving a way of life". Some of the examples that are given in the review include the subsidies to the prairie grain economy, plus some other case studies we have done in the pulp and paper, shipbuilding and other industries.

• 1820

Basically when governments intervene in a way that tries to protect people from change rather than encourage them to change, we put these people in a state of dependency, and it puts a damper on the economic development of that region. We basically point out in the review that these big differences in regional economic structure make the Canadian economy an extremely difficult one to manage.

We point out that when governments adopt macro-economic policies that are not able to distinguish between regions, there is a serious possibility that a policy that is right for the country as a whole will not be right for individual regions. We also point out that policies that are intended to try to change people's behaviour or make them respond to markets in different ways may have to be applied much more forcefully if in fact we have sectors of the economy that are not very responsive to market signals.

We also point out that given the nature of the structural problems we have identified, much of the solution to the unemployment problem in this country has to be focused on helping the work force be more adaptable; in other words, on structural kinds of solutions rather than broad aggregate efforts to stimulate overall economic activity.

Finally, I would like to repeat the point I made earlier, that with the kinds of changes we see going on in the world economy in the next 10 years, we expect Canadians to be subjected to a great deal of change in terms of where jobs are located and what kinds of skills are required. This has left us with a rather gloomy picture, unfortunately, of what the unemployment problem is in this country.

We felt that in order to get some insight about how to deal with this, it would be useful to try to draw some lessons from the experience of other countries. So we looked at a group of countries that have managed to keep their unemployment rates low for the last 25 years and then tried to distil what the main elements of the policy framework is in each of these countries. Some of the countries included in the study are Austria, Norway, Sweden, Japan, Switzerland and, for a certain part of its history, West Germany.

[*Traduction*]

Grâce à cette analyse globale des principaux problèmes de fond qui influent, selon nous, sur la résolution du problème du chômage, nous avons ensuite essayé de voir s'il existe des programmes gouvernementaux qui aggravent cette rigidité. Nous avons cerné certains programmes qui, à notre avis sont un exemple type des méthodes suivies par les gouvernements, tant fédéral que provinciaux, pour résoudre le problème du chômage; d'après notre définition, bon nombre de ces programmes visent à préserver un mode de vie. Parmi les exemples cités dans l'exposé, mentionnons les subventions à l'économie céréalière des Prairies, outre quelques autres études de cas que nous avons effectuées dans l'industrie des pâtes et papiers, la construction navale et d'autres secteurs d'activité.

Au fond, lorsque les gouvernements interviennent afin d'aider à protéger les gens du changement plutôt que de les encourager à s'y adapter, ils placent ceux-ci dans un état de dépendance, ce qui fait obstacle au développement économique de la région en question. Nous signalons dans l'exposé annuel qu'à cause de ces grandes différences dans la structure économique des régions, l'économie canadienne est extrêmement difficile à gérer.

Nous signalons en outre que lorsque les gouvernements adoptent des politiques macro-économiques qui ne font pas la distinction entre les régions, il est fort probable qu'une politique qui convient au pays dans son ensemble ne conviendra pas aux diverses régions. Nous faisons également remarquer qu'il faudra peut-être appliquer avec beaucoup plus de vigueur les politiques destinées à essayer de faire changer le comportement des gens ou à les faire réagir de façon différente aux conditions du marché, si nous avons vraiment des secteurs de l'économie qui n'y réagissent pas suffisamment.

Nous signalons également qu'étant donné la nature des problèmes structurels que nous avons identifiés, pour lutter contre le chômage au pays, il faut essentiellement chercher à favoriser une certaine flexibilité chez la main-d'oeuvre; autrement dit, il faut mettre l'accent sur des solutions d'ordre structurel plutôt que d'utiliser toutes sortes de moyens pour stimuler l'activité économique dans son ensemble.

Enfin, j'aimerais revenir à un argument que j'ai déjà formulé, c'est-à-dire que nous nous attendons à ce que l'évolution de l'économie mondiale au cours des 10 prochaines années soumette les Canadiens à des changements considérables quant aux endroits où se trouveront les emplois et quant au genre de connaissances qu'ils demanderont. Nous en concluons malheureusement que la situation sera plutôt lugubre en ce qui concerne le chômage au pays.

Afin d'obtenir la perspective nécessaire pour trouver des solutions à ce problème, nous avons jugé utile d'essayer de tirer des leçons de l'expérience d'autres pays. Nous avons donc examiné ce qui s'est passé dans un groupe de pays qui ont réussi à maintenir leur taux de chômage à un niveau assez bas au cours des 25 dernières années et nous avons ensuite tenté de dégager les principales caractéristiques des politiques de chacun de ces pays. L'étude portait notamment sur l'Autriche, la Norvège, la Suède, le Japon, la Suisse et même, pour une certaine partie de son histoire, l'Allemagne de l'Ouest.

[*Text*]

The characteristics of these countries are such that they do make a political and institutional commitment to full employment. When they are in the position where they have to make choices on policy, they are very reluctant to put jobs at risk. We also found that business and labour were strong participants in the economic policy process. Those are business and labour communities that have a great deal of coherence. In other words, the leaders from labour and business have the authority to act on behalf of their constituency, to make commitments and carry on with those commitments.

We also found that, generally speaking, labour and business leaders have a very special role to play in the design and delivery of labour market programs, particularly programs that have to do with training. In general, we found that even though most of those countries are rather small, there was a decentralization of labour market programs. We also found that when an inflation problem occurred in those countries, there were other means available to support monetary policy in its job of trying to reduce inflation. Finally, we found that there was a strong labour influence in those countries that had been sustained over the 25 years.

With that kind of background in mind, Mr. Chairman, the council then put forward a number of ideas that we thought would help governments in Canada improve Canada's capacity to adjust. In particular, we argue that Canada needs to put much more emphasis on what we call active labour market programs; that is, programs that retrain and reintegrate workers into the work force rather than simply paying them not to work.

We also feel that Canada could gain a great deal from encouraging business and labour to make more of the decisions with respect to these labour market programs, and while there are some useful steps of Canadians moving in this direction, the council would like to strongly encourage that. We also argue that if there are subsidies that are going to be paid, they should be subsidies that foster the process of adjustment, and they should not be intended to preserve a way of life.

• 1825

Also in the beginning of chapter 4 of the review we set out some basic concepts that we feel would constitute a new mind-set for workers, business and communities. Workers in business need to concentrate on training, on innovation in the workplace, for example, and communities need to search for ways to make economic development a more locally driven activity. Finally, of course, the capacity to adjust depends a great deal on the overall economic situation and the overall balance in monetary and fiscal policies.

[*Translation*]

Parmi les principales caractéristiques de ces pays, on remarque qu'ils font tous du plein-emploi un important objectif de leurs politiques et de leurs mécanismes institutionnels. Lorsqu'ils doivent faire un choix entre différentes politiques, ils hésitent beaucoup à mettre des emplois en jeu. Nous avons également constaté que le patronat et les syndicats participaient vraiment au processus d'élaboration de la politique économique. Les organisations patronales et syndicales de ces pays sont fortement structurées. Autrement dit, les dirigeants des syndicats et des entreprises détiennent l'autorité nécessaire pour agir au nom de ceux qu'ils représentent, prendre des engagements en leur nom et les respecter.

Nous avons également constaté qu'en général, les dirigeants des syndicats et des entreprises ont un rôle très spécial à jouer dans la conception et la gestion des programmes du marché du travail, en particulier des programmes qui concernent la formation. Nous nous sommes rendu compte qu'en général, en dépit de la petite taille relative de la plupart de ces pays, les programmes du marché du travail étaient décentralisés. Nous avons constaté que lorsque l'inflation menaçait de devenir un problème dans ces pays, on disposait d'autres moyens pour appuyer la politique monétaire axée sur la réduction de l'inflation. Enfin, nous avons découvert que les syndicats avaient su garder une forte influence au cours de ces 25 ans.

Le Conseil s'est appuyé sur ce genre de renseignements, monsieur le président, pour proposer un certain nombre d'idées en vue d'aider les divers gouvernements du Canada à améliorer la capacité d'adaptation de notre pays. Nous soutenons en particulier que le Canada doit mettre bien davantage l'accent sur ce que nous appelons les programmes actifs du marché du travail, c'est-à-dire des programmes destinés à recycler et à réintégrer les travailleurs dans la population active, plutôt que de simplement les payer pour ne pas travailler.

Nous estimons également que le Canada aurait beaucoup à gagner en encourageant les entreprises et les syndicats à participer davantage aux décisions concernant les programmes du marché du travail, et bien que des Canadiens ont déjà fait des progrès dans cette direction, le Conseil tient à encourager fortement cette tendance. Nous soutenons également que si l'on doit verser des subventions, celles-ci devraient favoriser le processus d'adaptation au lieu de chercher à préserver un mode de vie.

Au début du chapitre 4 de l'exposé, nous décrivons certains concepts fondamentaux qui devraient être à la base de la nouvelle attitude que devraient adopter, selon nous, les travailleurs, le patronat et les collectivités. Les travailleurs et les entreprises doivent concentrer leurs efforts sur la formation, l'innovation en milieu de travail, tandis que les collectivités doivent chercher des moyens de favoriser directement le développement économique local. Finalement, la capacité d'adaptation dépend évidemment beaucoup de l'ensemble de la situation économique et de l'équilibre général entre les politiques monétaires et fiscales.

[*Texte*]

With that, I would like to turn to the discussion of some of the macro-economic issues that were addressed in this review. Let us go on to analyse the nature of the inflation problem and then give you the council's views on that.

It is now well understood, I think, that the Canadian economy was operating at or above its full capacity in 1989, and that helps to explain to a considerable extent why inflation pressures began to emerge in late 1988 and into 1989. But behind that overall problem of excess demand there are a couple of slides here that give us, I think, some new insights into the nature of the inflation process.

There is a chart here called "The Contribution of Regulated and Non-regulated Prices to the Consumer Price Index". What I would like to point out to members in this chart is that the trend line for non-regulated prices has basically been in a downward direction, that there really has not been very much upward pressure from prices that are determined out there in the marketplace. But you can see the trend line for the regulated prices, and this would include not just regulatory decisions of energy boards and transportation regulators and that sort of thing, but also the indirect taxes that are charged as a result of government decisions.

Some of the big contributors to that increase in regulated prices in the past couple of years have been water rates at the municipal level, and municipal taxes; also at the provincial level, motor vehicle registration fees, and I guess also public transit fees at the municipal level. Then, of course, there have been some fairly substantial increases in indirect taxes.

The conclusion we draw from this is that, in fact, governments are part of the inflation problem.

The other analytical insights we have to offer on the inflation problem is in the next slide, which is called "Real Wages and Output Per Person Hour". Here we show the trend line in productivity, which is the heavy black line. Normally you would expect that the trend in productivity would determine our capacity to provide for real wage increases and for increases in standard of living in Canada.

We then take the wages paid to the average worker, over that period of 25 years, and in the bottom line we deflate that wage by the consumer price index. What we are basically showing is the purchasing power of the wage, and you can see that it has not grown at nearly the pace that is typical of productivity over that period.

But then, if you look at the broken line, which is the real producer wage, which is the same wages but deflated by the prices that are received by the producer, here we are measuring, if you want, the purchasing power of the producer, or the producer's ability to pay wages, and you can see that basically, over a 25-year period, that is roughly in tune with the trend in productivity.

[*Traduction*]

Ceci dit, je vais maintenant discuter de certaines question d'ordre macro-économique que nous avons examinées dans cet exposé. Je vais d'abord analyser la nature du problème que présente l'inflation et je vous donnerai ensuite l'opinion du Conseil sur cette question.

Il est maintenant généralement reconnu, je pense, que l'économie canadienne fonctionnait à sa pleine capacité ou même au-delà, en 1989, ce qui nous aide à expliquer dans une grande mesure pourquoi des pressions inflationnistes ont commencé à se faire sentir vers la fin de 1988 et en 1989. L'inflation ne résulte pas seulement d'une demande excédentaire, et j'ai quelques diagrammes qui nous montrent dans une nouvelle perspective, je pense, la nature du processus inflationniste.

Il y a d'abord un diagramme intitulé «pourcentage de l'indice des prix à la consommation attribuable aux prix réglementés et au prix non réglementés». Je tiens à signaler aux députés, que dans ce diagramme, la ligne indiquant la tendance des prix non réglementés va essentiellement vers le bas, c'est-à-dire que le marché n'a pas vraiment exercé tellement de pressions à la hausse sur les prix. Regardez par contre la ligne indiquant la tendance des prix réglementés, qui comprennent non seulement les prix décidés par des organismes de réglementation comme les offices de l'énergie et les commissions de transport et ainsi de suite, mais aussi les impôts indirects décrétés par les gouvernements.

Parmi les facteurs importants qui ont contribué à la hausse des prix réglementés au cours des deux ou trois dernières années, on trouve la taxe sur l'eau imposée par les municipalités et les autres taxes municipales, ainsi que les frais d'enregistrement des véhicules automobiles au niveau provincial, et probablement aussi le prix du transport en commun, décidé par les municipalités. En outre, on a bien sûr connu des hausses considérables des impôts indirects.

Nous en tirons la conclusion que les gouvernements font partie intégrante du problème de l'inflation.

Nous analysons un autre aspect du problème de l'inflation dans le diagramme suivant, intitulé «salaires réels et production par heure-personne». La grosse ligne noire représente la tendance de la productivité. On s'attendrait normalement à ce que la tendance de la productivité détermine notre capacité d'accorder des augmentations réelles de salaire et de rehausser ainsi le niveau de vie au Canada.

Nous avons ensuite les salaires payés au travailleur moyen, au cours de cette période de 25 ans et, dans la ligne inférieure, nous avons pondéré ce salaire à l'aide de l'indice des prix à la consommation. Nous montrons en fait le pouvoir d'achat du salaire et vous pouvez constater que ce pouvoir a augmenté presque au même rythme qui caractérise la productivité au cours de cette période.

Toutefois, si vous regardez ensuite la ligne brisée, qui représente les salaires réels du point de vue des producteurs, c'est-à-dire les mêmes salaires pondérés à l'aide des prix reçus par le producteur, on voit là une mesure du pouvoir d'achat du producteur ou la capacité du producteur de payer des salaires, et vous pouvez constater que, sur une période de 25 ans, la tendance est essentiellement la même que celle de la productivité.

[*Text*]

The big question, of course, is what causes that gap, or the wedge between the real consumer wage and the real producer wage. The main elements are indirect taxes, differences in the patterns of export prices and import prices and, during this period, the dramatic decline in prices of computers.

• 1830

The importance of this chart is for us to understand that there are two very different perceptions of the industrial relations scene in Canada. As far as the worker is concerned, he feels he is falling behind in relation to his contribution to productivity. As far as the producer is concerned, he is paying the full shot. Those are the kinds of tensions being worked out now at the collective bargaining table. Both perceptions are right if you are measuring it from the point of view of the purchasing power of the different parties.

With that analysis of the inflation situation, plus our awareness that we face in the next few years three potential inflation shocks in terms of oil prices going up, the GST being introduced, and potentially a decline in the value of the Canadian dollar, which in our view is overvalued in relation to where it should be over the longer term, we feel there are a lot of inflation pressures embedded in the Canadian economic system. Under those circumstances we recognize that it is absolutely essential to have a monetary policy that is leaning against that inflation process.

But then, as we will go on to explain in our discussion of the policy scenarios, relying solely on tight money policy and leaving all the burden of fighting inflation to the central bank can be very costly in terms of the short-term impacts on employment and output. So the basic thesis the council is putting forward here is, yes, inflation is a serious problem; yes, it is necessary for the monetary authorities to lean against that inflation pressure, but what can we do in order to soften the burden; what can we do to support the central bank in its mandate so we do not have to endure another period of rising unemployment or at least minimize the cost of doing that?

All the ideas that are set out in the review are basically ideas that can be used in the medium term. Our observation is that if you look at the periods of economic slowdown we have experienced through the 1970s and the 1980s, there is that problem of rigidity that once unemployment rises it is very difficult to get it down. So the question is, what can we do to change the way Canadian society operates, the way the economic system operates, that would prevent all those negatives from happening and still allow us to meet our objectives with respect to controlling inflation?

The policy scenarios we ran in the review are outlined in that chart, "Interest Rate Trends". It will give you a sense of the boundaries that we tested in terms of what would be possible outcomes if interest rates were to unfold in different ways over the next five years. I do not want to get into a great deal of detail about what those simulations show, so maybe I could take you to the slide that shows conclusions from the simulations, but I will be glad to go back and answer questions if members wish to pursue the details in any way.

[*Translation*]

Il y a évidemment lieu de se demander ce qui cause cet écart entre les salaires réels du point de vue des consommateurs et les salaires réels du point de vue des producteurs. Donc les éléments principaux sont les impôts indirects, les différences dans l'évolution des prix à l'importation et à l'exportation, et enfin la chute rapide des prix des ordinateurs intervenue au cours de cette même période.

Ce graphique nous permet de comprendre que les relations industrielles au Canada peuvent être interprétées de deux façons tout à fait différentes. Les travailleurs, quant à eux, estiment que leur revenu diminue par rapport à leur contribution à la productivité nationale. Le patronat en revanche estime que les salaires correspondent à la productivité. Ce sont ces positions contradictoires qui font l'objet de négociations lors des conventions collectives. Ces deux points de vue sont d'ailleurs vrais dans la perspective du pouvoir d'achat des parties en cause.

Compte tenu de cette analyse de l'inflation et du fait que celle-ci risque de s'aggraver en raison de la hausse du prix du pétrole de l'introduction de la TPS et de la baisse éventuelle de la valeur du dollar canadien qui, à notre avis, est surévalué à long terme, nous sommes d'avis que l'économie canadienne fera l'objet de fortes pressions inflationnistes. Il est donc indispensable que notre politique monétaire puisse faire face à ces pressions inflationnistes.

Néanmoins, confier à la seule Banque du Canada la lutte contre l'inflation par le biais d'une politique monétaire restrictive risque d'être coûteuse en termes de répercussions à court terme sur l'emploi et la production. Le Conseil est donc d'avis que les autorités monétaires doivent lutter contre les pressions inflationnistes qui constituent un problème grave tout en essayant d'en réduire les retombées, c'est-à-dire que nous devons aider la Banque centrale à faire face à ses obligations tout en minimisant le chômage dans toute la mesure du possible.

Toutes nos propositions s'appliquent au moyen terme. On a pu constater au cours des périodes de baisse de la conjoncture dans les années 70 et 80 qu'il est extrêmement difficile de faire baisser le chômage après une hausse importante. La question est donc de savoir ce qu'il y a moyen de faire pour essayer de modifier le comportement de différents facteurs économiques du pays afin de parvenir à juguler l'inflation tout en limitant la casse.

Les quatre scénarios que nous avons examinés figurent dans le graphique intitulé «Tendances des taux d'intérêt». Cela vous donne une idée de l'évolution possible selon différentes tendances des taux d'intérêt au cours des cinq années à venir. Sans entrer dans les détails de ces simulations, je passe immédiatement aux conclusions qu'on peut en tirer, mais je me ferai bien entendu un plaisir par la suite de répondre à vos questions à ce sujet.

[*Texte*]

First of all, as I said earlier, the latent inflation pressures in the Canadian economy are still strong; secondly, government charges of various sorts are part of the problem; and thirdly, the costs of the process of fighting inflation are rather high, and as we point out in the review, the lack of co-ordination between federal and provincial governments is rather costly. So we are arguing that we need to develop a new approach that would break the log-jam so we do not have to suffer all these trade-offs between controlling inflation and rising employment and the negative effects that occur in terms of the size of the federal deficit.

This then leads me, Mr. Chairman, to some of the ideas the council put forward for a new approach to economic policy.

The Vice-Chairman: I have a signal from Mr. Attewell, and since you encouraged us to interrupt, I will let him do so.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Thank you. I thought we might get a question or two in before the bells start ringing in about 10 minutes.

• 1835

Ms Maxwell, I cannot recall the exact way the media covered your review, but it seemed as if they were highlighting that you were very critical of the government's interest rate policy and very critical of the lack of progress, as they put it, on deficit reduction. But when I start to look through your actual report, there seems to be quite a gap between the media headlines and what you are saying, for instance, on budget cuts.

Let me just quote you from page 31:

> Second, the budget cuts of the past few years have added to the divisions in Canadian society, reawakening a sense of grievance in many provinces and many groups. While some further fiscal surgery is necessary, any drastic reduction in expenditures is likely to cut into programs.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): I have a point of order, please. Since this is quite a general question that seems to be raised, I wonder if it might make sense at least to permit the conclusion of the presentation and then proceed to questions with the—

Mr. Attewell: Mr. Chairman, she was on interest rate policy.

The Vice-Chairman: We have not heard the question. There is a general preamble, I suppose it could be said, but maybe we will allow the question and then move on if it is going to be too general. I agree with you basically, but I will let you ask your question.

Mr. Attewell: It has to do with that gap in the way it was reported and the way I see this report. One word I cannot find here yet is the instability that is brought about in a number of different ways, delays now in different forms in terms of whether we are trying to put through budget cuts like the large corporation tax, the UI bill in the Senate, the tax-back of people earning over $50,000. Surely that adds instability to the system. We are on the run up to GST now,

[*Traduction*]

Je tiens tout d'abord à répéter que les pressions inflationnistes au Canada sont encore très fortes; deuxièmement, les différents prélèvements de l'État sont une des causes de l'inflation et, troisièmement, la lutte contre l'inflation provoque des effets parfois graves, effets intensifiés par l'absence de coordination entre les autorités fédérales et provinciales. Il s'agit donc de trouver de nouvelles solutions pour ne pas avoir à choisir entre la lutte contre l'inflation et la hausse du chômage ainsi que l'aggravation du déficit fédéral.

Ce qui m'amène aux propositions du Conseil en vue d'une nouvelle politique économique.

Le vice-président: Monsieur Attewell voudrait poser une question.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): On pourrait peut-être poser quelques questions avant la sonnerie qui devrait se déclencher dans une dizaine de minutes.

Dans son compte rendu de votre exposé, la presse a vivement critiqué la politique des taux d'intérêt du gouvernement ainsi que l'absence de progrès en ce qui concerne la réduction du déficit. Mais à lire votre rapport de plus près, l'on constate des écarts significatifs entre ce que la presse écrit et ce que vous avez dit par exemple au sujet des restrictions budgétaires.

Permettez-moi de citer un paragraphe à la page 32:

> Deuxièmement les commpressions budgétaires des dernières années ont ajouté au clivage de la société canadienne et ravivé dans beaucoup de provinces et chez beaucoup de groupes un sentiment d'aliénation. Même s'il faut poursuivre les coupures budgétaires, toute réduction draconienne des dépenses risque de sabrer dans des programmes.

M. Langdon (Essex—Windsor): J'invoque le Règlement monsieur le président. Comme la question est plutôt générale, je me demande s'il ne serait pas préférable d'attendre la fin de l'exposé pour poser des questions.

M. Attewell: Le témoin nous parlait justement de la politique régissant les taux d'intérêt.

Le vice-président: Nous n'avons pas entendu la question. Voyons quelle est la réponse et on avisera si on s'écarte trop du sujet.

M. Attewell: Il s'agit notamment de l'écart entre ce que la presse en a dit et le texte même du rapport. Par ailleurs je n'ai vu nulle part mention de l'instabilité provoquée entre autres par les retards à adopter différentes restrictions budgétaires dont la taxe sur les grandes sociétés, le projet de loi sur l'assurance-chômage bloqué au Sénat et la fiscalisation des gains supérieurs à 50,000$. Tout cela contribue à l'instabilité économique. Cette instabilité est encore aggravée

[*Text*]

and that transition was most difficult enough adding instability without getting right down to the wire. Could you give us some thoughts on the seriousness—and I think it is serious—of the instability that is being caused, frankly, by a lot of the delaying tactics in the other Chamber?

The Vice-Chairman: If you want to answer that, go ahead.

Mr. Attewell: It is a very important problem.

The Vice-Chairman: I do not want to dispute the question. I was hoping we could get through the general stuff before we got to the more partisan stuff, but that is fine; go ahead if you want to respond.

Ms Maxwell: Mr. Chairman, I have just a few more comments to make on this last slide, and then we could have that as the first question, if I may make that suggestion.

The Vice-Chairman: Sure.

Ms Maxwell: You will see a summary in a very abrupt form of the basic ideas the council is putting forward. First of all, we are arguing that we need a credible approach to inflation targets, and we suggest that the Bank of Canada should make its objectives more easily understood by the public by specifying interim objectives.

Our concern here is that, first of all, the general public finds it rather difficult to grasp what the overall objective is. As you know, it has been defined by the Bank of Canada itself as price stability, but it has been dubbed in various places as zero inflation, and we feel that the public has difficulty grasping this as a possibility. Therefore, because they cannot grasp it, they have trouble considering it feasible.

Setting out targets of this sort does involve risks. If you get it too high, then you are obviously not giving the right signals to the system. If you get it too low and it becomes unachievable, then there is a risk in terms of the credibility of the policy. So we are aware of the dilemma. It is not necesarily an easy recommendation to respond to, but our concern is that there is a considerable amount of confusion out there in the public about what the objectives are.

We also suggest that there should be co-ordinated inflation targets, and this is aimed at the federal and the provincial governments, where we feel all governments and government agencies should share the responsibility for controlling inflation pressures. The suggestion we make is that federal and provincial governments should agree on a set of voluntary guidelines that would govern their own decisions with respect to taxes, user charges, regulated prices and so on, so there would be an explicit commitment on the part of governments that they would not be making a contribution to the inflation problem over the medium term.

• 1840

We argue that these guidelines should be voluntary, but that they should be monitored by a legislative committee that would be set up within each jurisdiction. That would build some accountability into the process, because an agency whose prices or charges exceeded the guidelines would be expected to explain how that could be justified.

[*Translation*]

par l'adoption de la Loi sur la TPS. Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de la gravité de l'instabilité causée par les méthodes dilatoires du Sénat.

Le vice-président: Vous êtes libre de répondre à cette question.

M. Attewell: C'est un problème très grave.

Le vice-président: Cette question me paraît recevable. J'aurais préféré que nous terminions d'abord les questions d'ordre général avant de passer aux questions plus partisanes. Quoi qu'il en soit le témoin peut répondre si elle le souhaite.

Mme Maxwell: Je voudrais, si vous le permettez, dire encore quelques mots au sujet du dernier transparent après quoi je pourrai répondre à cette question.

Le vice-président: Je vous en prie.

Mme Maxwell: Nous en arrivons donc à un résumé des propositions du Conseil. Il nous faut tout d'abord une approche crédible en matière d'inflation; la Banque du Canada devrait essayer de mieux expliquer ses objectifs au grand public, en se fixant notamment des objectifs progressifs.

En effet l'homme de la rue a du mal à comprendre l'objectif global de la Banque du Canada. L'objectif qui, selon la banque, est la stabilité des prix. Or certains prétendent que cela équivaut à ramener l'inflation à zéro. Comme le public a du mal à s'y retrouver, il a l'impression que c'est un objectif irréalisable.

Fixer des objectifs comporte bien entendu certains risques. Si les objectifs sont exagérés, cela risque de fausser le système. S'ils sont trop bas et donc irréalisables, c'est toute la politique qui perd de sa crédibilité. Cette recommandation ne va donc pas sans risque mais nous la faisons parce que jusqu'à présent la politique de la Banque du Canada n'a guère été comprise du grand public.

Il faut par ailleurs mener une lutte coordonnée contre l'inflation ce qui exige des mesures concertées de la part des autorités fédérales et provinciales ainsi que de toutes les agences de l'État qui doivent ensemble essayer de maîtriser l'inflation. Les autorités fédérales et provinciales pourraient donc se mettre d'accord sur des directives n'ayant pas force de loi qui régiraient leurs actions en matière d'impôt, de frais à faire payer par les usagers, de la réglementation des prix etc. de façon à ce que les pouvoirs publics s'engagent à ne pas contribuer à l'inflation à moyen terme.

À notre avis, l'adhésion à ces lignes directrices devrait être volontaire, mais leur observation devrait être surveillée par un comité législatif qui serait créé au sein de chaque organisme responsable. Cela favoriserait la responsabilisation du processus parce qu'un organisme dont les prix ou les droits excéderaient les lignes directrices serait tenu de fournir des explications pour les justifier.

[*Texte*]

Finally, we suggest that Statistics Canada should release a regular estimate of governments' contribution to inflation by continuing the analysis we showed you in that chart earlier. I am pleased to say that a spokesman for Statistics Canada has said recently that the agency would be pleased to begin doing that next year.

Our third suggestion is that we need to have a more co-ordinated approach to fiscal policy. One of the examples of lack of co-ordination that we cite in the review was the rather expansionary approach to fiscal policy that was taken in the province of Ontario in the period around 1988, a time when that economy was already overheated. We point to the fact that this created extra pressure on federal policies in two ways. First, because the extra spending in Ontario was in cost-shared programs, the federal government was compelled to spend more, and that made it more difficult to reach its own deficit targets; but also the extra stimulus that came from those actions in Ontario put more of a burden on the Bank of Canada in terms of trying to restrain inflation pressures. Of course the consequence of all those interactions was that we had a national move towards tighter money, which had impacts on some regions that were quite negative.

So our argument is that provinces have to think about what the national repercussions of their policy choices are, that there should be a better understanding of the appropriate roles of federal and provincial governments when it comes to controlling an economy that is overheating or attempting to stimulate one that is too slow.

Our fourth suggestion is that business and labour, at the collective bargaining table, should be experimenting more with compensation systems that will build more wage flexibility into the economy. We looked at the experience after the 1981-82 recession and discovered that it took 18 months after the unemployment rate began to rise before we saw any noticeable deceleration in the rate of wage increases. The reason for this is that most wage contracts in Canada are quite long term—the average is about 30 months—and there is just a lot of inertia built into the system.

This could be overcome, but it has to come from the players. It is not something we feel can be legislated. It could be overcome by more profit-sharing arrangements, moving to shorter contracts, and more synchronized bargaining. The overall objective of these kinds of changes should be to try to maintain the overall wage bill over a period of time but allow it to fluctuate so that employment will remain more stable.

Finally—and this gets back to a theme I talked about earlier when I laid out for you the ideas the council had with respect to the development of labour and business participation and leadership in labour market programs—we

[*Traduction*]

Enfin, nous proposons que Statistique Canada publie régulièrement une estimation de la contribution des gouvernements à l'inflation et ce, en continuant d'effectuer l'analyse dont nous avons parlé dans le graphique précédent. Je suis heureux de vous dire qu'un porte-parole de Statistique Canada a déclaré récemment que cet organisme serait disposé à effectuer cet exercice l'année prochaine.

Troisième suggestion: il nous faut une approche mieux coordonnée en matière de politique fiscale. L'un des exemples du manque de coordination que nous citons dans l'étude est la démarche expansionniste de la politique fiscale adoptée par la province de l'Ontario aux alentours de 1988, à une époque où l'économie connaissait déjà une surchauffe. Ce facteur a créé des pressions additionnelles sur les politiques fédérales de deux façons. Premièrement, parce que les dépenses supplémentaires effectuées en Ontario s'inscrivaient dans des programmes à coût partagé, le gouvernement fédéral a été lui aussi tenu de dépenser davantage, ce qui l'a empêché d'atteindre ses propres objectifs en ce qui concerne le déficit. En outre, la stimulation accrue provoquée par les mesures ontariennes a mis la Banque du Canada dans l'obligation de prendre des mesures plus draconiennes pour contenir les pressions inflationnistes. À cause de toutes ces interactions, le gouvernement a décidé de resserrer le crédit à l'échelle nationale, ce qui n'a pas été sans répercussions négatives pour certaines régions.

En somme, il faut que les provinces réfléchissent aux conséquences nationales de leurs choix politiques et il faut qu'il y ait une meilleure compréhension des rôles respectifs des gouvernements fédéral et provinciaux lorsqu'il s'agit de contrôler une économie en période de surchauffe ou de stimuler une économie défaillante.

Notre quatrième suggestion est la suivante: à la table des négociations, le patronat et les syndicats devraient être davantage ouverts à des systèmes de rémunération susceptibles d'accroître la souplesse de l'économie en matière de salaires. Nous nous sommes penchés sur ce qui s'est passé après la récession de 1981-1982 et nous avons constaté qu'il a fallu attendre 18 mois après que le taux de chômage a commencé à augmenter avant de déceler un ralentissement marqué du taux des augmentations salariales. Cela s'explique du fait qu'au Canada, la plupart des conventions collectives sont plutôt à long terme, la moyenne étant de 30 mois. Par conséquent, il y a beaucoup d'inertie dans le système.

Ce problème pourrait être réglé, mais l'initiative en revient aux divers intervenants. À notre avis, la solution à ce problème n'est pas d'ordre législatif. On arrivera à le régler en concluant des arrangements de partage des profits, en adoptant des contrats à plus court terme et en synchronisant davantage les négociations. L'objectif global de ces changements serait de maintenir à un certain niveau la facture salariale totale sur une période déterminée tout en lui permettant de fluctuer pour que l'emploi demeure plus stable.

En dernier lieu, je reviens sur un thème que j'ai abordé tout à l'heure lorsque je vous ai expliqué les idées du Conseil au sujet de la nécessité de favoriser la participation du patronat et des syndicats et leur leadership dans l'élaboration

[*Text*]

feel we need to build institutions here in Canada for forging consensus on the objectives for economic policy. We point out that if we can build the institutions and the trust, then over the long term we could actually evolve to a situation where there could be a voluntary incomes policy that would mean that in the fight against inflation we would have stronger weapons at our disposal.

This is not something we can turn to in the next couple of years, by any means; it is something that would have to evolve over a decade or more. The idea is to start small and work toward this partnership. We feel the first step in that direction would be for governments to delegate more responsibility for the design and delivery of training programs to labour and business, because that is the way for them to learn to work together on some of these broader issues.

To conclude, the council's objective in this review was to make some constructive suggestions to help improve our capacity to adjust to changing markets and to help to find a better way to fight inflation. We believe there are fundamental weaknesses in Canadian society with the way we try to solve economic problems. These weaknesses involve the big differences in regional economic structure, the rigidity in the way sectors and regions adapt to the shock waves in the world economy, and the very fragmented decision-making systems that exist in both the public and the private sectors. These weaknesses are not new, but they are especially troublesome for us in the 1990s.

• 1845

We have looked at the models used in other countries and we realize that they cannot be transplanted to Canada, but we can build our own institutional foundations here in Canada. They will have to evolve from the experiences of Canadians who are prepared to commit themselves to joint methods of solving problems, whether those are immediate problems like the inflation pressures latent in the economy now, or longer-range problems that have to do with the competitiveness of firms and the employment of Canadian workers.

That is an overview of the review, Mr. Chairman. I thank members for their patience, and I am certainly prepared to spend as long as you wish answering your questions.

Mr. Attewell: Mr. Chairman, I shall continue with two or three questions related to what I asked about before. First, Ms Maxwell, could you highlight what you believe were the inaccuracies in terms of the media reporting of your report, if you agree they were exaggerated?

[*Translation*]

des programmes relatifs au marché du travail. À notre avis, il faut créer ici au Canada des institutions capables de favoriser un consensus sur les objectifs de la politique économique. Si nous pouvions créer des institutions et instaurer un climat de confiance, on peut supposer qu'à long terme on pourrait en arriver à une politique de rémunération volontaire, ce qui signifie que nous aurions des armes plus puissantes dans notre lutte contre l'inflation.

Évidemment, ce n'est pas une chose que nous pouvons réaliser d'ici quelques années, loin de là. Ce sera sans doute le fruit d'une évolution étalée sur une décennie ou plus. Le mieux, c'est de commencer sur une base modeste et de progresser vers ce partenariat. En guise de premier pas dans cette direction, les gouvernements devraient déléguer davantage de responsabilités au milieu d'affaires et aux syndicats en matière de conception et de prestation de programmes de formation. En effet, ce serait une façon pour eux d'apprendre à collaborer pour régler certains de ces grands problèmes.

En conclusion, si le Conseil s'est livré à cet examen, c'était dans l'espoir d'apporter des suggestions constructives susceptibles de nous aider à améliorer notre capacité de nous adapter à des marchés en évolution constante et de trouver de meilleurs moyens de juguler l'inflation. Nous croyons qu'il existe des faiblesses fondamentales au sein de la société canadienne quant à la façon dont on essaie de régler les problèmes économiques. Ainsi, il existe d'énormes différences au niveau des structures économiques régionales, une certaine rigidité quant à la façon dont les secteurs et les régions s'adaptent aux soubresaut de l'économie internationale, et des systèmes de prise de décisions très fragmentés dans les secteurs public et privé. Ces faiblesses ne sont pas nouvelles, mais elles créeront de graves problèmes pendant les années 1990.

Nous avons étudié les modèles employés dans d'autres pays et nous sommes conscients du fait qu'ils ne peuvent pas être transplantés au Canada; cependant, nous pouvons établir nos propres institutions au Canada. Elles devront s'inspirer des expériences des Canadiens qui sont disposés à s'engager à se consulter pour régler les problèmes, qu'il s'agisse de problèmes immédiats comme les pressions inflationistes de l'économie, ou des problèmes à plus long terme qui touchent la compétitivité des entreprises et l'emploi des travailleurs canadiens.

C'était là, monsieur le président, un aperçu général de notre exposé annuel. Je tiens à remercier les députés de leur patience, et je suis disposée à leur consacrer tout le temps voulu pour répondre à leurs questions.

M. Attewell: Monsieur le président, j'aimerais poser deux ou trois questions liées à mon intervention précédente. Tout d'abord, madame Maxwell, pouvez-vous nous dire quelques mots sur l'inexactitude des rapports des médias sur votre rapport. Convenez-vous qu'il y a eu exagération?

[*Texte*]

Second, you have used some terms like consensus-building in Canada, new institutional arrangements that will permit better co-ordination and so on. With great respect, I would like to pull you into the real world and ask you for some constructive thoughts on where we are right now. Is what is happening in that other place constructive? Does it have no effect? Is that part of what you hope to get ahead with?

You are concerned about deficit reduction, as we all are, but when you get several bills tied up, one of them for over a year, that would contribute to deficit reduction, surely that is compounding the problem. Maybe you want to duck questions like that and stay on that academic pedestal or what have you, but I would like you to answer these questions as forthrightly as possible.

Ms Maxwell: Mr. Chairman, there was quite a variety of coverage of the council's review, especially in the first 24 hours, in the sense that people interpreted the comments we were making on the fight against inflation in rather different ways. As I have said to you here, the message the council was trying to get across to Canadians was that, first of all, it is a high priority to control inflation; second, that there is a lot of inflation in our system and we have to lean against it; third, that if we rely solely on tight money as our only instrument for fighting that inflation it will be costly; and fourth, let us find some ways of supporting that process of fighting inflation, ways that will minimize the cost to Canadians and support the stance that has been taken against the inflation problem.

I do not feel I should comment in any extended way on the political impasse that is taking place in the Senate except to say that it is one more element of uncertainty in an environment where we are now coping with a high degree of economic uncertainty.

Certainly the council in previous documents it has published has argued in favour of a value-added tax like the goods and services tax, which would be a key element for improving our competitiveness in the longer term, and would create a more robust financial structure for the federal government, which I think is important to national unity amongst other things. Also, that unemployment insurance bill has some elements in it that are very important to this transition I talked about about, moving away from a pure income support type of system to more active labour market programs that are focused on training and reintegrating workers.

The steps in that unemployment insurance bill are rather modest, in our view. I think we have to go much further in this direction over the next several years. But given the trend in the unemployment rate, it seems to me it would be good to have some of those measures in place since they would contribute to a fairer treatment of the workers who lose their jobs and therefore make the labour market work more efficiently.

[*Traduction*]

De plus, vous avez dit qu'il nous faut parvenir à un consensus au Canada et établir de nouvelles ententes institutionnelles qui permettraient une meilleure coordination. Sauf le respect que je vous dois, je me dois de vous rappeler les réalités et vous demander ce que vous pensez de la situation actuelle. Est-ce que ce qui se passe dans l'autre Chambre est constructif selon nous? Ces actions n'auront-elles pas une incidence? Est-ce que ça fait partie des questions que vous voulez régler?

Vous vous préoccupez de la réduction du déficit, comme nous tous, mais lorsque plusieurs projets de loi sont bloqués, un d'entre eux pendant plus d'un an, des projets de loi qui permettraient d'assurer une réduction du déficit, il va sans dire que cette situation empire les choses. Peut-être préférez-vous ne pas répondre aux questions de ce genre et vous contenter de faire des commentaires théoriques; cependant j'aimerais que vous répondiez à ces questions de la façon la plus directe possible.

Mme Maxwell: Monsieur le président, on a accordé beaucoup de publicité à l'exposé annuel du Conseil, tout particulièrement pendant les 24 premières heures, et les commentaires que nous faisions sur la lutte contre l'inflation ont reçu des interprétations diverses. Comme je vous l'ai dit, le message que le Conseil voulait communiquer aux Canadiens était que, tout d'abord, la lutte contre l'inflation doit recevoir la priorité; de plus, il y a beaucoup d'inflation dans notre système et nous devons lutter contre ces tendances; troisièmement, si nous nous fions uniquement aux interventions monétaires comme moyen de lutte contre l'inflation, cette méthode nous coûtera cher. Enfin, il nous faut trouver des moyens d'appuyer cette lutte contre l'inflation, des moyens qui minimiseront les coûts pour les Canadiens et qui renforceront la politique qui a été adoptée contre l'inflation.

Je ne crois pas que je devrais faire des commentaires sur l'impasse politique qui existe au Sénat. Je dois me contenter de dire que cela rajoute un élément d'incertitude dans un climat où il existe déjà une très grande incertitude économique.

Dans des documents antérieurs, le Conseil a appuyé le principe d'une taxe sur la valeur ajoutée comme la taxe sur les produits et les services, un instrument qui nous permettrait d'améliorer notre compétitivité à long terme, et qui créerait une structure financière plus solide pour le gouvernement fédéral. Je crois que cela saurait faciliter l'unité nationale entre autres choses. De plus, le projet de loi sur l'assurance-chômage comporte certains éléments très importants pour la transition dont j'ai parlé, une transition qui consiste à s'éloigner d'un système de soutien du revenu pour s'orienter vers des programmes plus actifs axés sur le marché du travail et axés sur la formation et la réintégration des travailleurs.

À notre avis, les mesures proposées dans ce projet de loi sur l'assurance-chômage sont plutôt modestes. J'estime qu'il nous faut aller beaucoup plus loin dans cette direction au cours des quelques prochaines années. Cependant, compte tenu de la tendance du taux de chômage, il me semble qu'il serait bon que quelques-unes de ces mesures soit en place puisqu'elles contribueraient à un traitement plus équitable des travailleurs qui perdent leur emploi et qu'elles rendraient donc plus efficace le fonctionnement du marché de la main-d'oeuvre.

[*Text*]

• 1850

Mr. Attewell: I have not read your whole report, but did you draw the distinction between the spending by the various provincial governments' restraint compared to the federal level where, excluding interest costs federally, our average increase has been about 3.6%? Mr. Peterson's government, which is no more now, was spending 10% plus each year. Did you go into that sort of analysis? You said at one stage—I forget the words you used—that if we went further in reducing transfer payments it would cause—you did not say horrendous—big problems. Why should we continue to transfer large, large amounts to provinces when, as we look at them, their spending in certain cases has been going out of sight, certainly well over inflation?

Ms Maxwell: We did refer to these contradictory trends between federal and provincial fiscal policies on page 57. There is a paragraph that refers to the rather expansionary budgets of the Ontario government in recent years. Perhaps it is unfair to single out only one government, but that was the example we chose.

We also point out that provincial and local governments now account for a very large proportion of total public spending in Canada and that therefore they are a very important portion of the total weight of fiscal policy in the country. It was those basic ideas that were behind this suggestion, which we put forward in the review, that there should be better co-ordination between federal and provincial fiscal policies.

The Vice-Chairman: I have consensus that we will go and vote in about three or four minutes. When we return we will probably give each party roughly 15 minutes, which will take us to around 8 p.m. We will not have a marathon session tonight. Then we will commence tomorrow.

Is that agreeable to the witness?

Ms Maxwell: That is fine with me, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: We will recess now and came back after the vote.

• 1853

• 1917

The Vice-Chairman: I will call the meeting to order again.

Having disposed of Mr. Young's motion, we can now proceed.

Mr. Langdon: Ms Maxwell, you are of course familiar with the Conference Board report, which came out a week after yours did, which suggested, first, that clearly we are in a recession, and second, that this is what they call the first

[*Translation*]

M. Attewell: Je n'ai pas lu l'ensemble de votre rapport, mais avez-vous établi une distinction entre les dépenses des divers gouvernements provinciaux et celles du gouvernement fédéral, pour ce qui est des efforts d'austérité? En effet, si l'on exclut les coût d'intérêt, la moyenne d'augmentation des dépenses fédérales a été de 3,6 p. 100 environ. Le gouvernement de M. Peterson, avant qu'un autre lui succède, dépensait plus de 10 p. 100 de plus chaque année. Avez-vous effectué de genre d'analyse? Vous avez déclaré à un moment donné—j'oublie vos paroles exactes—que si nous réduisions davantage les paiements de transfert, les problèmes causés seraient—vous n'avez pas dit horribles—graves. Pourquoi continuer à transverser des montants très considérables aux provinces alors que l'on constate, dans certains cas, un emballement des dépenses qui dépassent certainement le niveau de l'inflation?

Mme Maxwell: Nous avons fait allusion à ces tendances contradictoires dans les politiques budgétaires du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux à la page 57. Il est question dans un paragraphe du budget plutôt expansionniste du gouvernement de l'Ontario au cours des dernières années. Il est peut-être injuste de montrer du doigt un gouvernement en particulier, mais c'est un exemple que nous avons choisi.

Nous signalons également que les gouvernements provinciaux et locaux représentent aujourd'hui une proportion très considérable des dépenses publiques totale au Canada et que ce sont donc des poids lourds pour ce qui est de la politique budgétaire du pays. Voilà les raisons fondamentales pour lesquelles nous avons proposé dans le survol qu'une meilleure coordination était nécessaire entre les politiques budgétaires du fédéral et des provinces.

Le vice-président: Nous avons convenu d'aller voter dans trois ou quatre minutes. Lorsque nous reviendrons, nous accorderons probablement alors 15 minutes à chaque parti, ce qui nous mènera jusqu'a environ 20 heures. Il n'y aura pas de séance marathon ce soir. Nous reprendrons donc ensuite demain.

Cela convient-il au témoin?

Mme Maxwell: Cela me convient tout à fait, monsieur le président.

Le vice-président: Nous allons maintenant lever la séance et revenir après le vote.

• 1917

Le vice-président: Je déclare la séance ouverte à nouveau.

Puisque nous avons disposé de la motion de M. Young, nous pouvons maintenant continuer.

M. Langdon: Madame Maxwell, vous êtes certainement au courant du rapport du *Conference Board*, publié une semaine après le vôtre, selon lequel nous sommes clairement entrés dans une récession et, qui plus est, une récession qui,

[*Texte*]

"made-in-Canada" recession. It seems to me the question of whether you are in a recession or not is a statistical issue that is not terribly interesting. It is clear that the country is experiencing an economic decline at this stage. Whether it has gone on for six months or five months or seven months is only interesting from a technical point of view. But the interesting point that did come out is the suggestion that we had a made-in-Canada recession and that this was the first time that had been the experience of this country.

I would like to ask you to comment on that. Do you think it is an economic decline that in fact has been created by government policy, which is what, at least to me, "made-in-Canada" implies? Do you think there were other factors besides policy that would lead the Conference Board to use a description such as that? Do you agree with the description of "made-in-Canada"?

Ms Maxwell: First, I should say we are not a short-term forecasting agency, but we do try to track what is going on in the economy on a month-to-month basis so we are aware of the key issues in the country. The important fact to keep in mind in trying to analyse this is that there has been an economic slowdown developing in North America, in the U.S. as well as in Canada, for some time now, and the manufacturing sectors in both countries have been quite weak for an extended period.

• 1920

I think a lot of people were surprised by the size of the downturn in the second quarter, which indicates that if it does turn out to be a recession, in fact Canada entered the period of actual declining output somewhat earlier than the United States. But an element in this process of slowdown has been the slower growth in our exports.

Nonetheless, we cannot ignore the fact that because of the strength of the inflation pressures in the economy, we have had a very restrictive monetary policy that has been increasing its bite over the past 18 months or 2 years. As I explained earlier, we at the council feel there is a very worrisome inflation problem out there, and it is therefore appropriate for monetary policy to lean against it. But when you look at the levels of interest rates that existed in the first half of this year, you would have to argue that some of that was due to the fact that we had an inflation problem, and the Bank of Canada was working to try to overcome that.

Mr. Langdon: To make the last connection, which you seem a little reluctant to make, this did in fact cause, at least to some degree, this economic decline we saw in the second-quarter figures and have seen in the month-to-month figures so far for the third quarter.

Ms Maxwell: Certainly the high interest rates and the high value of the dollar have had a restraining impact on the economy. There is no question about that.

[*Traduction*]

selon les auteurs, est due à des causes internes. Pour ce qui est de savoir s'il y a ou non récession, le débat en est un de statisticiens, qui ne me semble pas très intéressant. Il est tout de même évident que le pays traverse une période de ralentissement économique. Il est peut-être intéressant sur le plan technique de savoir si cela dure depuis six, cinq ou sept mois. Cependant, l'aspect qui m'a frappé, c'est qu'on dise que la récession était endogène et que, pour la première fois, une récession au Canada était due à des causes internes.

J'aimerais bien connaître vos commentaires à ce sujet. Estimez-vous que le ralentissement économique est bel et bien le fait de la politique gouvernementale, ce que laisse entendre, d'après moi, l'expression «due à des causes internes»? Pensez-vous que d'autres facteurs que celui de la politique auraient incité les auteurs du rapport du *Conference Board* à décrire la situation de la sorte? Êtes-vous d'accord pour dire que la récession est endogène?

Mme Maxwell: Je signalerai tout d'abord que nous ne sommes pas un organisme de prévision à court terme. Cependant, nous nous efforçons de contrôler l'évolution de l'économie de mois en mois pour être au fait des questions primordiales qui intéressent l'économie nationale. Il est important de retenir dans le cadre de l'analyse du phénomène que l'ensemble de l'économie nord-américaine évolue vers un ralentissement, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada, depuis quelque temps déjà et que les secteurs de la fabrication montrent des signes de faiblesse dans les deux pays depuis assez longtemps déjà.

Beaucoup de gens ont été surpris, je crois, par l'importance du virage à la baisse au deuxième trimestre. En effet, cela tendrait à prouver que s'il s'agit effectivement d'une récession, alors la période de baisse de la production aurait de fait commencé plus tôt au Canada qu'aux États-Unis. Il faut toutefois noter que le ralentissement résulte entre autres du ralentissement de nos exportations.

Néanmoins, il faut reconnaître que l'importance des pressions inflationnistes dans l'économie a entraîné la mise en oeuvre d'une politique monétaire très restrictive dont la rigueur s'est accentuée au cours des derniers 18 mois ou deux ans. Comme je l'ai expliqué plus tôt, nous estimons au conseil qu'il existe effectivement un problème d'inflation très inquiétant et qu'il convient que la politique monétaire fasse contrepoids. Cependant, pour ce qui est des niveaux des taux d'intérêt au cours de la première moitié de la présente année, on est bien obligé de dire qu'ils ont été en partie attribuables au problème de l'inflation que la Banque du Canada tentait de résoudre.

M. Langdon: Pour faire l'enchaînement qui coule de source et que vous semblez quelque peu réticente à proposer, il faut dire que cela explique, du moins en partie, le recul économique constaté dans les chiffres du deuxième trimestre et les données mensuelles disponibles pour le troisième trimestre.

Mme Maxwell: Il est certainement vrai que les taux d'intérêt élevés et la valeur élevée du dollar ont eu un effet restrictif sur l'économie. C'est indubitable.

[*Text*]

Mr. Langdon: The Conference Board actually suggested too that there seemed, according to them, to be a significant likelihood that the United States would avoid a recession in the sense of zero growth or a decline in economic activity. That is again in marked contrast to the Canadian statistics that have come out so far on broad economic activity. Do you accept that distinction?

Ms Maxwell: I will ask Dr. Preston, the senior research cdirector at the council, to speak to that.

Mr. Ross Preston (Senior Research Director, Economic Council of Canada): If you take a look at the leading indicator indices published by Statistics Canada, which is a composite of business leading indicators, and the leading indicator composite published by the U.S. Department of Commerce, both of them look very, very similar. Both are approaching the zero line, both started to approach the zero line in early 1989, and both are just hovering around the zero line right now.

If you take a look at the most recent projections put out by the reputable forecasting agencies in the U.S., all of them have reduced their assessments of 1990 recently and reduced their assessments of 1991 substantially because of the impact the oil price shock is anticipated to have on the U.S. economy. So I would say that the U.S. is now in a situation where it probably cannot avoid a slowing of growth. Whether that is going to turn into a recession, as you say, is a statistical, technical question that those who watch those numbers will tell us about as history goes by.

Mr. Langdon: Let me shift to a couple of other points, if I can, because I would like to get a few questions in here.

First, you suggested the Canadian dollar was overvalued. I think you made the point to this committee earlier that you felt an appropriate value was something like the 78¢ to 80¢ range. Do you still feel that is the case?

Ms Maxwell: Yes. We actually have not done a new assessment, but our sense still is that plus or minus 1¢ or 2¢, around the 80¢ level is probably the longer-range equilibrium value.

Mr. Langdon: Mr. Wilson has recently made reference quite often in the House to the inflation problems of Great Britain, suggesting that their 10.9% inflation rate is something we should be very anxious to avoid here. I must admit it strikes me, as not a completely close observer of the British economy but nevertheless one who has followed their policy directions with some sense of care, that in fact the policies they have followed of high interest rates, of not giving much priority to reaching full employment goals, of being very concerned with inflation at least in terms of the monetary targets they have set, are very much the same kinds of policies—one could include some of the tax increases that have been put into effect in Britian as well—that Mr. Wilson is following.

[*Translation*]

M. Langdon: Le *Conference Board* est allé jusqu'à dire également qu'il est assez vraisemblable que les États-Unis évitent une récession caractérisée par un taux de croissance nulle ou un recul de l'activité économique. Encore une fois, c'est tout autre chose que ce qui ressort des données statistiques au sujet de l'ensemble de l'activité économique au Canada. Est-ce que vous acceptez la valeur de cette distinction?

Mme Maxwell: Je vais demander à M. Preston, directeur de recherche principal au conseil, de répondre à cela.

M. Ross Preston (directeur de recherche principal, Conseil économique du Canada): Si l'on compare les indicateurs avancés publiés par Statistique Canada, qui constituent l'indice synthétique des indicateurs avancés de l'activité commerciale, et l'indicateur synthétique avancé publié par le Département du commerce des États-Unis, la similitude est plutôt frappante. Les deux indices tendent vers zéro, ont commencé à tendre vers zéro au début de 1989 et, enfin, oscillent tout juste autour de zéro à l'heure actuelle.

Maintenant, pour ce qui est des projections les plus récentes faites par les agences de prévision les plus réputées des États-Unis, elles comportent toutes une récente évaluation à la baisse pour 1990 et une forte évaluation à la baisse pour 1991 à cause des répercussions prévues du choc des prix pétroliers sur l'économie des États-Unis. Je dirais donc que les États-Unis se trouvent actuellement dans une situation où ils ne pourront vraisemblablement pas éviter un ralentissement de la croissance. Pour ce qui est de savoir si cela va déboucher sur une récession, comme vous le dites, il s'agit d'une question d'ordre statistique et technique qui concerne ceux qui sont chargés de chiffrer le déroulement des événements.

M. Langdon: Permettez-moi de passer à d'autres aspects, car j'aimerais poser quelques questions.

Premièrement, vous avez laissé entendre que le dollar canadien était surévalué. Il me semble que vous avez déjà déclaré devant ce comité que vous estimiez que la valeur de notre devise devrait se situer quelque part entre 78c. et 80c. Êtes-vous toujours de cet avis?

Mme Maxwell: Oui. Nous n'avons pas fait une nouvelle évaluation, mais nous continuons de croire que le niveau de 80c., à 1 ou 2c. près, est probablement la valeur d'équilibre à long terme.

M. Langdon: Dernièrement, M. Wilson a évoqué à plusieurs reprises à la Chambre les problèmes d'inflation de la Grande-Bretagne en laissant entendre que nous aurions tout intérêt à éviter le taux de 10,9 p. 100 d'inflation qui sévit dans ce pays. Je ne suis pas un observateur minutieux de l'économie britannique, mais j'en suis d'assez près les orientations, et ce qui me frappe, c'est à quel point elles se rapprochent de celles de M. Wilson, dont la politique est aussi axée sur les taux d'intérêt élevés, l'importance moindre du plein emploi, et la préoccupation extrême de l'inflation, du moins en ce qui a trait aux objectifs monétaires; on pourrait parler aussi, à cet égard, des augmentations fiscales décrétées en Grande-Bretagne.

[*Texte*]

• 1925

Since you have done some trans-country comparisons, could you give us an explanation of why those inflation rates in Britain are at the level they are?

Ms Maxwell: I do not have a detailed knowledge of the British economy, Mr. Langdon, and I must say that the U.K., with its unemployment rates, did not qualify as one of the countries we wished to examine in any depth in order to get a sense of how to deal with the unemployment problem. Perhaps I could ask Ross Preston again to give you some perspective on British policy.

Mr. Preston: One way of looking at is not just looking at Britain or the U.K. but looking at central bank monetary policy around the world. I think in the U.K., Germany, and Japan you have been seeing, as the world approached the peak of its business cycle in that 1988-89 period, central bankers shift more and more toward concerns about inflation, and in the U.K. you saw that shift a little bit greater than in Germany or in Japan, so that in a sense all these central bankers around the world are in the same boat in terms of their focus.

Mr. Langdon: Yet, despite that, we have seen in fact a significant inflation rate being carried forward in Britain, which would lead me to suggest that this is probably not a policy direction that actually succeeds in reducing inflation in the way it sets out to do, which I take it at least is one of the basic messages of your report, that reliance on monetary policy as a really major factor is not sufficient in the kind of international economy that we have developed these days.

Mr. Preston: If I could say one thing, you talked about what has contributed to the current slowdown, or whatever you want to call it, in terms of policy. In fact the council points out in chapter 3 of the review—and devotes an entire chapter to it—that it is the rigidities in markets other than financial markets that are essentially causing policies that normally would work, if there was immediate reaction to them, not to work.

One of the things in the U.K. that has been documented in the academic journals and in the semi-academic press is that there are tremendous rigidities in the U.K. labour market that began to adjust a bit as Mrs. Thatcher's policies were first introduced, but came to a halt really in the period 1988-89, meaning that those rigidities had worked themselves down to the point where probably other changes are needed, and it is those rigidities in markets around the world that are causing monetary policy to have to over-work. If we would react effectively and efficiently to signals in the market we would not have to see output losses or job losses in markets where we do not want them to occur.

• 1930

Mr. Langdon: You talk about inflation targets being an important ingredient in successful policy. Your report stresses unemployment and full employment once more being seen as a significant goal, and yet you do not talk about the need for

[*Traduction*]

Étant donné que vous avez fait des comparaisons entre différents pays, pourriez-vous nous expliquer à quoi tiennent les taux d'inflation en Grande-Bretagne?

Mme Maxwell: Je ne connais pas de façon détaillée l'économie de la Grande-Bretagne, mais les taux de chômage y sont tels qu'il ne nous a pas semblé souhaitable d'analyser la situation de ce pays pour s'en inspirer en vue de résoudre notre problème de chômage. Je pourrais peut-être demander à nouveau à Ross Preston de vous éclairer sur les politiques britanniques.

M. Preston: Une façon d'aborder la question, c'est de ne pas se limiter à examiner la situation de la Grande-Bretagne ou du Royaume-Uni, mais de se pencher sur la politique monétaire de toutes les banques centrales dans le monde. De 1988 à 1989, le cycle commercial s'est rapproché de son maximum au niveau mondial, et les banques centrales du Royaume-Uni, d'Allemagne et du Japon se sont de plus en plus préoccupées de l'inflation, cette tendance étant un peu plus marquée au Royaume-Uni qu'en Allemagne ou au Japon, et cette préoccupation est devenue celle de toutes les banques centrales dans le monde.

M. Langdon: Malgré cela, le taux d'inflation est très élevé en Grande-Bretagne, ce qui m'amène à dire que, contrairement aux objectifs qu'elle se fixe, cette politique ne réussit pas vraiment à réduire l'inflation, et c'est ce qui constitue, me semble-t-il, l'un des arguments essentiels de votre rapport, à savoir que le recours à la politique monétaire est loin d'être suffisant, compte tenu de la façon dont l'économie internationale évolue ces temps-ci.

M. Preston: Si je peux me permettre d'ajouter quelque chose, vous avez parlé de ce qui a contribué à l'engourdissement actuel des politiques—vous préférerez peut-être une autre expression. En fait, au chapitre 3 de son exposé, le conseil montre bien—et consacre tout un chapitre à cette question—que ce sont les rigidités des marchés—autres que les marchés financiers—qui font que des politiques qui fonctionneraient normalement si elles entraînaient des réactions immédiates ne fonctionnent pas.

Au Royaume-Uni, des publications universitaires et semi-universitaires ont bien montré que des rigidités considérables du marché de l'emploi ont commencé à s'assouplir un peu lorsque les politiques de M^me^ Thatcher ont été mises en place, mais ce mouvement a été vraiment freiné en 1988-1989, ce qui signifie que d'autres changements s'imposent aussi, et que ce sont ces rigidités des marchés dans tous les pays du monde qui entraînent un recours à outrance à la politique monétaire. Si nous réagissions comme il le faudrait aux signaux provenant du marché, il n'y aurait pas ces pertes de production ou d'emplois dans des secteurs où nous ne voulons pas qu'elles se produisent.

M. Langdon: Vous dites que toute politique réussie passe par la fixation d'objectifs très nets comme ingrédient important pour juguler l'inflation. Votre exposé met l'accent sur le chômage, et le plein emploi est considéré encore une

[*Text*]

specific targets in terms of full employment or in terms of unemployment rate reduction with nearly the same stress, at least as I could see it, that was given to this whole notion of inflation targets. If you are really looking to see these as the two goals of macro-economic policy, as you suggest, surely one would want to have both of them specified in terms of particular goals you were trying to achieve. It seems to me that is one of the biggest problems with this government; it has had no goals that it specified with respect to levels of unemployment it wished to achieve.

Ms Maxwell: We do have a box on page 43 in the review called "What is full employment?" We go through a discussion there of the various definitions, both in the technical sense and otherwise, in the more institutional sense, about what Canadian researchers found when they tried to establish targets for unemployment.

What the council has as a performance target for the medium term is that we should get the unemployment rate down into the 5% to 7% zone and in the longer term aim to get it down below 5%. That is very ambitious, as I think you would agree, given that we could not get it down quite as far as 7% at the peak of the most recent expansion. We have not put a lot of emphasis on targeting there, because I do not think targeting unemployment plays the same role with respect to shaping expectations as the targets for inflation.

Our focus on the targets on the inflation side was really meant to encourage governments, both on the monetary and the fiscal side, to be setting out, first of all, a commitment on their part for how they would behave in the current environment and, secondly, a kind of bench-mark that people could use in the private sector. On the question of a Minister of Finance setting a guideline, for example, our feeling was that, first of all, if those guidelines existed we would not see such a rapid increase in the regulated price component of that chart I referred to earlier, but at the same time the fact that Ministers of Finance could agree on something of that nature would alter people's expectations about what would come down the road. If those expectations were to change, then that would make a contribution to the success of the fight against inflation.

I think the whole message of this review is that we need to keep those two objectives side by side when we are formulating policy, and that is certainly the essence of the council's message.

Mr. Young (Acadie—Bathurst): I do not want to get into a lot of this report, because there is a lot of information and it is going to take a while to digest. There have been a lot of reports around.

It seems to me, Ms Maxwell, that the Economic Council is nearly charting a new path here. It may be my Atlantic provinces background, but I was very interested in the voluntary incomes policy. I recall when Madam Bellemare was here before the committee in the spring that she was outstanding in her description of what happened in Sweden, Austria and various countries she discussed.

[*Translation*]

fois comme un but souhaitable. Pourtant, ce n'est pas du tout avec le même enthousiasme que pour les objectifs en matière d'inflation que vous parlez d'objectifs précis permettant d'atteindre le plein emploi ou de réduire le taux de chômage. Si effectivement vous considérez que ce sont là deux buts que vise la politique macro-économique, comme vous le dites, on est en droit de s'attendre à ce que chacun d'eux soit précisé par des objectifs définis vers lesquels on tendrait. Il me semble que c'est une des difficultés majeures de ce gouvernement. Il n'a pas d'objectifs précis quant au taux de chômage qui lui semblerait acceptable.

Mme Maxwell: Vous trouverez dans l'exposé, page 46, une fenêtre qui porte en rubrique: «En quoi consiste le plein emploi?» Il s'agit des diverses définitions, techniques ou autres, voire institutionnelles, auxquelles sont parvenus les chercheurs canadiens qui tentaient d'établir des objectifs pour le chômage.

A moyen terme, le conseil préconise comme objectif l'abaissement du taux de chômage à un niveau de 5 à 7 p. 100 et, à long terme, il faudrait qu'il soit inférieur à 5 p. 100. C'est très ambitieux, et vous le reconnaîtrez, étant donné que nous n'avons pas réussi à le faire passer sous les 7 p. 100 au faîte même de la plus récente reprise. Si nous n'avons pas mis l'accent sur des objectifs de ce côté-là, c'est parce que je ne pense pas que les objectifs en matière de chômage jouent le même rôle que les objectifs en matière d'inflation quand il s'agit de formuler des perspectives.

C'est surtout pour encourager les gouvernements que nous avons mis l'accent sur la fixation d'objectifs en matière d'inflation, de sorte que les gouvernements soient incités, sur les plans monétaire et fiscal, à prendre, tout d'abord, des engagements concernant la conjoncture et, deuxièmement, à fixer en quelque sorte des normes à l'intention du secteur privé. Par exemple, le ministre des Finances devrait formuler des directives, car, selon nous, avant tout, si ces directives existaient, on ne constaterait pas une augmentation aussi rapide des prix réglementés sur le tableau dont je parlais tout à l'heure, et ensuite, si tous les ministres des Finances s'entendaient sur une chose comme celle-là, la perspective des gens serait modifiée quant à ce à quoi ils peuvent s'attendre plus tard. Si les perspectives changeaient, cela contribuerait grandement au succès de la lutte contre l'inflation.

L'essentiel du message de notre exposé est qu'il faut que ces deux objectifs soient menés de front quand on formule des orientations. C'est là tout le message que veut transmettre le conseil.

M. Young (Acadie—Bathurst): Je ne veux pas aborder en détail les éléments de cet exposé, car il contient bien des renseignements, et il faut se donner le temps de les assimiler. Bien des rapports ont été publiés.

Madame Maxwell, j'ai l'impression que le Conseil économique sort ici des sentiers battus. C'est peut-être parce que je viens d'une province de la région de l'Atlantique, mais j'ai trouvé fort intéressante la politique des salaires fondée sur une concertation des partenaires économiques. Je sais que M^{me} Bellemare, quand elle est venue devant le comité le printemps dernier, a fait une description impeccable de ce qui s'est passé dans d'autres pays, notamment en Suède et en Autriche.

[*Texte*]

• 1935

I understand from a technical point of view the need to try to develop adaptability in moving workers from one job to another, but unfortunately—and the point was made in passing about the west, but it is equally true in Atlantic Canada—as a theory that is very commendable, but in practice, except for a market like Ontario, and even there southern Ontario, just how realistic is it to imagine a situation in the foreseeable future in Canada, unless we are talking about a massive relocation policy, that will allow people, no matter what the training capacity is, whether it is provincial governments, federal governments, or industry itself, to allow people to move from one industry to another, with lay-offs whether in agriculture or in the petroleum industry in the west or in the fishery or forestry or mining in Atlantic Canada?

It concerns me, because it seems to me there is a lot of common sense in terms of this being the way you can do it, but has any assessment been made of the social implications or the relocation aspect of really implementing the kind of adaptability that seems to be suggested as an undercurrent through your report?

Ms Maxwell: I too feel I can speak to that problem of Atlantic Canada with special interest, since I come from Nova Scotia.

One of the messages in this review is that the economic structures in the different regions of the country are very different. There is no question that provinces that are thinly populated or that have a very narrow industrial base—that rely on one or two or three commodities, for example, for most of their employment—face a much more difficult task than do the others with more diversified economies. But having admitted that, I think they are still the same solutions. It may take longer really to have a big impact on the overall numbers.

When we looked, for example, at the labour market impacts of technological change, one of the case studies we looked at was a group of pulp and paper mills in the Miramichi. You probably know more about this case than I do. In the process of transforming those old mills to very up-to-date ones, there was a very successful process of training, which took a lot of relatively older workers, whose education on average was probably grade 8 or 9, who were able to make the leap from the old technologies to the new ones in a very successful way. That created stability and a future for a couple of communities that were desperately threatened with the fact that these mills might have to shut down because they were so old and so inefficient.

So the training is absolutely essential to maintain what is still there, but in our project on community development we have also done case studies of communities in Prince Edward Island, Cape Breton, and Newfoundland where it has actually been a process of community-driven developments that has begun to create new economic development opportunities in these small and remote communities. A tremendous learning process is necessary, but it is possible to mobilize the energy and the talents of people into new activities.

[*Traduction*]

Je comprends d'un point de vue technique la nécessité d'une main-d'oeuvre adaptable pouvant passer d'un emploi à un autre, mais malheureusement—et l'exemple de l'Ouest a été cité en passant, mais c'est tout aussi vrai pour le Canada atlantique—en théorie, c'est très louable, mais dans la pratique, sauf pour un marché comme celui de l'Ontario, voire celui du sud de l'Ontario, est-il bien réaliste d'imaginer une conjoncture dans l'avenir immédiat au Canada, à moins qu'il ne s'agisse d'une politique généralisée de reconversion, qui permette aux travailleurs, quelle que soit leur formation, qu'il s'agisse des gouvernements provinciaux, fédéral ou de l'industrie elle-même, de passer d'une industrie à une autre avec des licenciements dans l'agriculture ou l'industrie pétrolière dans l'Ouest, ou dans les pêches, les forêts ou les mines dans le Canada atlantique?

Cela me trouble, car à première vue, cela semble tout à fait logique, mais a-t-on évalué les implications sociales inhérentes à ce genre d'adaptabilité qui semble former la trame de votre rapport?

Mme Maxwell: J'estime également pouvoir parler de ce problème du point de vue particulier du Canada atlantique, puisque je suis de la Nouvelle-Écosse.

Un des messages de cet exposé est que les structures économiques des différentes régions du pays sont très différentes. Il ne fait aucun doute que les provinces à faible densité démographique ou dont le bassin industriel est très limité—dont l'emploi dépend de deux ou trois secteurs uniquement, par exemple—sont confrontées à une tâche beaucoup plus difficile que celles aux économies plus diversifiées. Cependant, cela posé, je crois que les solutions restent les mêmes. En réalité, cela peut simplement prendre plus de temps.

Prenons, par exemple, l'impact des mutations technologiques sur le marché du travail. Nous avons fait une étude de cas dans un groupe d'usines de pâtes et papiers dans la région de Miramichi. Vous connaissez probablement mieux que moi cette affaire. Parallèlement à la modernisation de ces vieilles usines, un programme de formation a permis à nombre de travailleurs relativement âgés, qui avaient en moyenne probablement huit ou neuf ans de scolarité, de passer avec succès des anciennes technologies aux nouvelles. L'avenir de communautés qui craignaient que leurs usines ne soient fermées à cause de leur vétusté a ainsi été préservé.

La formation est donc absolument essentielle au maintien de ce qui existe déjà, mais dans notre projet de développement communautaire, nous avons également étudié des communautés de l'Île-du-Prince-Édouard, du Cap-Breton et de Terre-Neuve qui ont été elles-mêmes à l'origine d'un développement créateur de nouvelles perspectives économiques. L'expérience de l'apprentissage est douloureuse, mais il est possible de mobiliser l'énergie et les talents des gens dans ces nouvelles activités.

[*Text*]

It is stuff that to a large extent that has to come from the grass roots, from the bottom up. It is stuff that has to come from the commitment of the union and the management of the particular enterprises that are already there. It is not something that governments can endow upon a region. It is not something that can be given as a gift. It has to be started from scratch, if you want.

The basic issues—and we outline them at the beginning of chapter 4 in the review—are that in these remote regions you still need to have the technological infrastructure, you need to be connected into the world economy, and you need to train your workers so they can use that technology and make the best of the jobs that are there. You will probably need a good deal of innovation in the workplace in terms of how you define work practices, how jobs are shared, how decisions are made. There is a lot of scope for using profit-sharing and other types of things to bring community resources in.

• 1940

I am sorry, I am rambling on at great length. It is just that it is an issue that has interested the council a great deal. My sense is that the same basic messages apply. We should not be turned off or discouraged because we face so much structural unemployment.

But in the Atlantic provinces, we have unfortunately built a dependency on unemployment insurance, which discourages people from trying these other options. We are basically encouraging them to stay home and cash the cheque instead of getting themselves ready for new opportunities. That is the dependency problem we refer to.

Mr. Young: Mr. Chairman, I can accept part of that. For example, next week in my constituency we will be opening a textile plant, with a major contribution by ACOA. Our experience has been that people are more than prepared to go through retraining and are very open to that. The difficulty is to be able to find an outlet for that newly acquired skill. That is not something that is easily done at the grass roots. It can be community driven, as you have indicated.

I notice in your report that you talk about even the premiums for unemployment insurance adding a bit to the cost, because now, even though the bill is not out of the Senate, it is completely funded by the employer and the employee with the government withdrawing. There is some concern it might lead to the privatization of the unemployment insurance program. If you have the private sector completely funding it, why would they let the government administer it?

What is your sense of how regional development programs can address this? We have ACOA and the Western Diversification Fund. You make mention of the fact that in the past it has been a checkered situation, to say the least, with development, and I totally agree with that. Do you have any notion, based on your studies, of perhaps more innovative or creative ways of getting that match? You talked about mismatch. I am concerned about creating false expectations where people are trained and upgraded and really the only option is to go "down the road". Have you any thoughts at all on the effectiveness of delivering those kinds of programs that would match people who are displaced out of traditional

[*Translation*]

Dans une large mesure, il faut que cela parte de la base. Il faut que les travailleurs et la direction de ces entreprises déjà sur place s'engagent ensemble. Les gouvernements ne peuvent agir par un simple coup de baguette magique. Cela ne peut pas tomber du ciel. Il faut partir de zéro, si vous voulez.

Pour commencer, et nous le disons au début du chapitre 4 de notre exposé, il ne faut pas oublier que dans ces régions éloignées, l'infrastructure technologique n'existe pas, il faut établir le contact avec le monde économique, il faut former les travailleurs à l'utilisation de la technologie et tirer le maximum des emplois déjà existants. Il faut certes faire preuve de beaucoup d'esprit d'innovation pour définir les conditions de travail, le partage des emplois, pour prendre des décisions. Les entreprises à bénéfices partagés et les autres initiatives utilisant les ressources communautaires doivent avoir la priorité.

Je m'excuse d'être longue, mais c'est une question qui intéresse vivement le conseil. À mon avis, les messages sont les mêmes. Le chômage structurel ne devrait pas nous décourager.

Cependant, dans les provinces Atlantiques, malheureusement, l'assurance-chômage a créé une dépendance qui n'encourage pas à essayer ces autres options. En fait, nous les encourageons à rester chez eux et à encaisser leur chèque plutôt que de saisir ces nouvelles occasions. C'est ce problème de dépendance auquel nous faisons allusion.

M. Young: Monsieur le président, je suis en partie d'accord. Par exemple, la semaine prochaine dans ma circonscription, nous inaugurerons une usine textile largement financée par l'APÉCA. Les travailleurs sont plus que disposés à se reconvertir et très ouverts à ce genre de perspectives. Le problème, c'est de trouver une utilisation à ces compétences nouvellement acquises. Ce n'est pas facile à la base. Comme vous l'avez dit, il y a les projets communautaires.

Dans votre rapport, vous allez même jusqu'à dire que les primes d'assurance-chômage ajoutent un peu au coût, car maintenant, même si le projet de loi est toujours retenu au Sénat, avec le retrait du gouvernement, ces primes sont totalement à la charge de l'employeur et de l'employé. Certains y voient, avec inquiétude, une privatisation ultime du programme d'assurance-chômage. Si c'est le secteur privé qui le finance à lui tout seul, pourquoi laisserait-il le gouvernement l'administrer?

Que peuvent faire selon vous les programmes de développement régional? Nous avons l'APÉCA et le Fonds de diversification de l'économie de l'Ouest. Vous dites que jusqu'à présent, le développement n'a pas suivi de plan ordonné—c'est un euphémisme—et je suis totalement d'accord avec vous. D'après vos études, avez-vous des moyens plus novateurs ou plus créateurs pour parvenir à cette harmonisation? Vous parlez de manque total d'harmonisation. Former des travailleurs et leur dire ensuite que leur seule option est d'aller ailleurs est créateur de fausses attentes. Avez-vous réfléchi à la possibilité de créer des programmes qui offriraient aux travailleurs des industries

[*Texte*]

industries into activities that would reflect upgrading or recycling or training or whatever?

Ms Maxwell: If we could presume that the training effort is sufficient... I suspect it is not, but there is a certain amount of it going on.

The next area we have to pay a lot of attention to is the climate for the formation of new businesses. It is all very well to train people to do a job, but you also need to give them the *esprit* or the wherewithal to be prepared to set up their own business or to go into co-operative arrangements with others in the community in order to get a business going. There is still a relatively weak private sector in some parts of the Atlantic provinces and people do not have the models for success to go by, if you want to put it that way.

When we were doing our work on community development, we looked at this question of whether or not there is a shortage of capital, whether there is a market failure in the sense that people are not able to raise money to start new businesses in the Atlantic provinces. We found that while there might be specific instances where there was not enough capital available, really the problem was more that the people who wanted to start a new business did not know how to apply for capital. They did not understand the equity-debt trade-offs; they were unsure of themselves when they had to approach a financial institution.

But there are a lot of human barriers that discourage the formation of new businesses or make it more difficult than it needs to be. Some of the training has to focus on that kind of issue, it seems to me, if you are going to get all of the necessary ingredients in place for development to proceed.

• 1945

Mr. Young: Mr. Chairman, on the social partnership that could lead, one of the things Ms Bellemare emphasized over and over again was the very unusual character of the population and geographic mix of Canada as opposed to where these so-called experiments have been carried out more or less successfully, depending on the country, far more limited geographically, and for various reasons that she described, they were able to achieve varying degrees of success. Even some of us might dispute whether it is successful depending on after-tax and that kind of thing.

You mentioned this would be a long-term thing to bring the parties together. Have you looked at any form of guaranteed annual income, minimum income, guaranteed annual wage or anything of that nature and what kind of impact that might have on the economy in the present or the reasonably short future?

Ms Maxwell: We have not completed the work we are doing on the question of social policy. We have a project under way that will give us a lot of new insights into why people become dependent on welfare, how long they tend to remain dependent on welfare, and what are the key forces that seem to help them get off welfare and get back into a self-supporting lifestyle again. We have been able to do this work by building a very impressive data base in co-operation

[*Traduction*]

traditionnelles des emplois ou des activités correspondant à leur nouvelle formation?

Mme Maxwell: Si nous pouvions supposer que l'effort de formation est suffisant... Je pense qu'il ne l'est pas, bien que l'on constate certaines activités.

Le deuxième élément auquel il faut prêter beaucoup d'attention est le climat de formation des nouvelles entreprises. Former les gens à un nouvel emploi est une fort bonne chose, mais il faut également leur donner l'esprit ou ce qui leur est nécessaire pour être prêts à créer leur propre entreprise ou à contracter des ententes coopératives avec d'autres dans la communauté pour lancer une entreprise. Il y a toujours des régions des provinces de l'Atlantique où le secteur privé est relativement faible, où les gens n'ont pas de modèle positif à imiter, si vous voulez.

Lorsque nous avons fait nos recherches sur le développement communautaire, nous nous sommes demandé s'il y avait ou non pénurie de capital, s'il y avait échec du marché, dans la mesure où les candidats ne pouvaient trouver d'argent pour lancer de nouvelles entreprises dans les provinces de l'Atlantique. Nous avons constaté que malgré l'existence de cas spécifiques où les capitaux disponibles n'étaient pas suffisants, le problème en réalité dépendait plus du fait que ceux qui voulaient lancer une nouvelle entreprise ne savaient pas à qui s'adresser pour obtenir ces capitaux. Ils ne comprenaient pas les règles d'emprunt sur endettement; ils n'étaient pas sûrs d'eux-mêmes lorsqu'il leur fallait s'adresser aux institutions financières.

Mais il y a beaucoup d'obstacles humains qui découragent la création de nouvelles entreprises ou la rendent plus difficile qu'il n'est nécessaire. À mon avis, si vous voulez réunir tous les éléments nécessaires au développement, il faudra axer une partie de la formation sur ce genre de chose.

M. Young: Monsieur le président, une des choses que M^me^ Bellemare n'a cessé de souligner à propos du partenariat social, c'est que les caractéristiques démographiques et géographiques du Canada sont très différentes de celles qui prévalent dans les pays où ces «expériences» ont été menées à bien avec plus ou moins de succès. En effet, le succès de ces expériences a varié pour diverses raisons selon les pays. Certains d'entre nous pourraient même en contester le succès après imposition, entre autres choses.

Vous avez mentionné que ce plan réunirait les parties à long terme. Avez-vous envisagé d'instituer un revenu annuel garanti, un revenu minimum, un salaire annuel garanti, bref, des dispositions de cette nature et vous êtes-vous demandé quels en seraient les effets sur l'économie dans l'immédiat et dans un avenir assez proche?

Mme Maxwell: Nous n'avons pas encore terminé nos travaux sur la politique sociale. Nous avons entrepris des travaux qui devraient nous permettre de beaucoup mieux comprendre pourquoi les gens en viennent à dépendre du bien-être, combien de temps ils restent sur le bien-être et quels sont les éléments clés qui semblent leur permettre de reprendre un mode de vie autonome. Nos travaux se fondent sur une base de données tout à fait impressionnante que

[*Text*]

with Statistics Canada and some of the provinces, and it will be the first time we will be able actually to track people over time to see how long they actually spend in a state of dependency on welfare.

As we complete that research, I think that will be the point at which the Economic Council will begin to broach some of the issues you have just raised.

Mr. Young: Have you any timeframe on that, just very general?

Ms Maxwell: Certainly there will be some research papers published over the next six months to a year. How quickly the research then comes together so we can put the recommendations on it I cannot really say until I see a progress report that is scheduled for a few weeks from now.

Mr. Young: On an unrelated topic, I just got back from a meeting of the Council of Europe discussing the activities of the OECD. One of the things we put forward as Canadians was our concern that models that were the basis for analysis and projections and so forth should incorporate environmental indicators. I know it is not necessarily relevant to this particular report, but is the council looking at somehow formulating parameters or criteria to be able to use some type of environmental indicators to indicate that aspect of what real costs are going to be, whether they are short term, medium term or long term?

Ms Maxwell: We do not have any work of that sort under way. We have tried to play a modest catalyst role in encouraging more Canadian researchers to address the question of how you incorporate environment into broad economic measures like the national accounts and that sort of thing. We have a few papers we have commissioned, and we think we have interested more people now in beginning to try to solve some of those technical issues, but we do not have any work under way at the moment so that I could say to you that there are going to be any great results within a foreseeable timeframe.

• 1950

Mr. Soetens (Ontario): Ms Maxwell, there are a number of very interesting points that come out of your report, and I appreciate the report. You appeared before us this time last year roughly, on the goods and services tax when it was proposed, you appeared before us this spring when we were dealing with the legislation, and now I note in your report, on page 22, that you comment:

> The improvement in potential is caused by a number of factors: higher efficiency in the economy resulting from the implementation of the goods and services tax. . .

and then you go on to list a number of other factors. Now that you know the choice is between the existing legislation as approved by the House of Commons or the old federal sales tax legislation, that those are the two choices, which choice does the Economic Council of Canada support?

[*Translation*]

nous avons réussi à constituer en collaboration avec Statistique Canada et avec certaines provinces. C'est la première fois que nous pouvons véritablement suivre des personnes au cours des années et déterminer pendant combien de temps elles dépendent de l'assistance sociale.

Je crois que nous terminerons nos recherches plus ou moins au moment où le Conseil économique abordera une partie des questions que vous venez de soulever.

M. Young: Vous avez un calendrier approximatif?

Mme Maxwell: Certains travaux de recherche seront sans nul doute publiés d'ici à six mois ou un an. Cela dit, pour vous dire combien de temps il faudra ensuite pour tirer des recommandations de ces travaux, il faudrait que je voie un rapport intérimaire qui doit paraître dans quelques semaines.

M. Young: Je change de sujet; je rentre d'une réunion du Conseil de l'Europe où l'on a discuté des activités de l'OCDE. Les Canadiens ont beaucoup insisté pour que les modèles qui servent à formuler des analyses et des projections comprennent des indicateurs écologiques. Je sais qu'il n'y a pas de lien direct avec ce rapport, mais le Conseil s'interroge-t-il sur les paramètres et les critères qui permettraient de faire appel à des indicateurs écologiques pour déterminer les coûts réels, que ce soit à court terme, à moyen terme ou à long terme.

Mme Maxwell: Nous n'avons rien de cette nature pour l'instant. Dans une modeste mesure, nous avons essayé de servir de catalyseurs et d'encourager les chercheurs canadiens à trouver des moyens d'inscrire des composantes écologiques dans les mesures économiques générales, par exemple les comptes nationaux, etc. Nous avons commandé un certain nombre d'études et nous pensons avoir réussi à persuader plusieurs personnes de s'attaquer aux problèmes techniques que cela pose. Cela dit, c'est un aspect sur lequel nous ne travaillons pas pour l'instant et je ne peux donc pas vous annoncer des résultats extraordinaires dans un avenir proche.

M. Soetens (Ontario): Madame Maxwell, j'aime bien votre rapport et un certain nombre de considérations intéressantes en ressortent. Environ au même moment l'année dernière, vous êtes venue nous voir au sujet de la taxe sur les produits et services. Vous êtes revenue ce printemps, lorsque nous examinions le projet de loi et maintenant, dans votre rapport, à la page 23, vous dites:

> Cet accroissement du potentiel résulte d'un certain nombre de facteurs, dont une économie plus efficace à la suite de la mise en oeuvre de la TPS. . .

Vous donnez ensuite la liste de quelques autres facteurs. Maintenant que vous savez que nous avons le choix entre la mesure législative approuvée par la Chambre des communes ou celle sur l'ancienne taxe de vente fédérale, que c'est là l'alternative, quelle option a l'appui du Conseil économique du Canada?

[*Texte*]

Ms Maxwell: The council made it quite clear in its submissions to this committee a year ago that we believe the goods and services tax is a definite improvement over the existing federal sales tax, primarily because it will provide an incentive for more investment, put our exports on a better playing-field for competing in the international community—

Mr. Soetens: Would you comment then? Many people are saying this is the wrong tax. Would you agree with them?

Ms Maxwell: Our assessment of that tax was that it would make a positive contribution to the long-term efficiency of the Canadian economy. Whether or not there is another design of a value-added tax that would add more I could not say, but given the options we have in front of us, definitely the GST is better for the Canadian economy.

Mr. Soetens: Many also argue that, coupled with it being the wrong tax, it is the wrong time. If you support the concept of the goods and services tax, then from your observation of economics is there a better time than right now to do it?

Ms Maxwell: I do not think there is a perfect time to make that kind of transition at all. We know—and we were quite clear about that in our submission to the committee—that there are transition problems, that the effect of the tax in the first year is to raise the rate of inflation and also to depress consumer demand for services. We do not see a way to implement the tax that would avoid those effects.

Mr. Soetens: So you cannot think of a better time when we might implement it?

Ms Maxwell: If you looked at other potential times when the tax might have been introduced, if it happened to be a time when the economy was expanding very rapidly then you would worry about your ability to contain the inflation impact. In the current environment we are going to have to be very watchful in order to be able to contain both the inflationary and recessionary types of forces implicit in this particular transition; but you get a chance to make a tax change of these dimensions and of this importance to the performance of the economy only every—I do not know—10, 20 or 30 years, and given the amount of advance time required in order to prepare for such a change, I am not sure it is really possible to fine-tune the implementation in order to search for "the perfect timing".

Mr. Soetens: So this is as good a time as any. From what I heard you say, if you cannot find the perfect time then this time is as good as any.

Ms Maxwell: Well. . .

Mr. Soetens: All right. I will not ask you to amplify that further. Let me go on.

In your presentation you have talked about inflation, about the interest rates, and about the value of the dollar. Some people simplisticly suggest that we simply ought to drop the interest rate and that would solve all the problems this country has. I believe you did that in your report: you simplisticly dropped the interest rate, which immediately dropped the value of the dollar. So I would like you to explain to me what would happen to inflation if we had an

[*Traduction*]

Mme Maxwell: Il y a un an, le Conseil a clairement déclaré à votre comité que nous estimons que la taxe sur les produits et services est une nette amélioration par rapport à la taxe de vente fédérale existante, surtout parce qu'elle stimulera les investissements, parce qu'elle rendra nos exportations plus concurrentielles sur la scène internationale. . .

M. Soetens: Alors répondez-moi: Beaucoup disent que ce n'est pas la bonne taxe. Êtes-vous d'accord avec eux?

Mme Maxwell: D'après notre évaluation, cette taxe fera une contribution positive à l'efficacité à long terme de l'économie canadienne. Reste à savoir s'il n'y aurait pas une autre façon de concevoir une taxe sur la valeur ajoutée. Etant donné les choix qui se présentent à nous, la TPS est certainement préférable pour l'économie canadienne.

M. Soetens: Certains prétendent également qu'en plus d'être la mauvaise taxe, elle arrive au mauvais moment. Vous appuyez le principe d'une taxe sur les produits et services mais d'après vos observations de l'économie, y aurait-il un meilleur moment que maintenant pour l'appliquer?

Mme Maxwell: Je ne crois pas qu'il y ait de moment idéal pour ce genre de transition. Nous savons, comme nous l'avons clairement exprimé au comité, qu'il y aura quelques problèmes de transition. Pendant la première année, la taxe aura pour effet d'accroître le taux d'inflation et de réduire la demande des consommateurs pour des services. Nous ne savons pas comment appliquer la taxe tout en évitant ces effets.

M. Soetens: Vous ne pouvez donc suggérer de meilleur moment pour l'appliquer?

Mme Maxwell: Voyons les autres moments où l'on pourrait le faire. Si c'était pendant une croissance rapide de l'économie, il faudrait craindre de ne pouvoir maîtriser l'inflation. Dans le contexte actuel, il faudra s'efforcer de contrôler à la fois les tendances à l'inflation et à la récession qui accompagneront nécessairement cette transition. En fait, l'occasion de procéder à une réforme fiscale aussi grande et aussi importante pour l'économie ne se présente que tous les dix, vingt ou trente ans. Comme il faut se préparer longtemps d'avance, je ne suis pas convaincue qu'il soit possible de trouver précisément le moment opportun pour sa mise en oeuvre.

M. Soetens: Autant le faire maintenant. D'après ce que vous dites, comme on ne peut pas trouver le moment idéal, aussi bien maintenant que plus tard.

Mme Maxwell: Eh bien. . .

M. Soetens: Très bien, je ne vous en demanderai pas davantage. Laissez-moi continuer.

Dans votre exposé, vous avez parlé de l'inflation, des taux d'intérêt et de la valeur du dollar. Certains ont fait la suggestion simpliste que nous n'avions qu'à laisser baisser les taux d'intérêt pour régler tous les problèmes du pays. Je pense que c'est ce que vous avez fait dans votre rapport: vous avez simplement réduit les taux d'intérêt, ce qui a fait baisser la valeur du dollar. J'aimerais que vous m'expliquiez ce qui arrivera à l'inflation si le dollar est à 80c. au lieu du

[*Text*]

80¢ dollar versus the 87¢ dollar we have today. You suggested that 80¢ is a more traditional value, give or take, so I would like to know what would happen to the inflation rate if we dropped the interest rates arbitrarily.

Second, I would be interested in knowing your projection in the long term. We have heard people who argue you cannot drop interest rates. Compare it, for example, with what happened in Argentina when they just started printing money, turned the presses loose and so on, and inflation ballooned. I would be intereested in your long-term perspective. If we took that simplistic approach as recommended by some, what would be the impact in Canada?

• 1955

Ms Maxwell: We did test that scenario in chapter 2 of the review and we had to reject it, because once we got the interest rates down to the range of between 8% and 9% in 1992 and 1993, then the inflation pressures began to bubble up on us again, so we had to allow the interest rates to rise again. It was not sustainable, given the other assumptions we had made in that particular scenario. We did not find that those low interest rates were sustainable. I think we said in the text that it was basically a recipe for a roller-coaster pattern with respect to monetary policy and the performance of the economy.

What we were trying to do, as you know, in the scenarios was to test the boundaries or the limits of different approaches on the monetary policy side, and we ended up rejecting all the options we tried and then went on with the idea seeing what we could do in other policy areas in order to help with this fight against inflation.

Mr. Soetens: In that inflation factor you do suggest, in your presentation even this evening, that if the dollar were lower in value inflation would be a little higher, that we have been partially successful in battling inflation because we have raised the value of the dollar and therefore reduced the price of imported items. On the GST you were able to say that if the GST rate was 7% it would impact the inflation rate by 1.3%, or something to that effect. If you drop the dollar from the 87¢ it is presently at, give or take, to the 80¢ you think it should be at, what is the impact on inflation?

Mr. Preston: I am not sure we printed the impact on the exchange rate.

Ms Maxwell: I believe, to give you a rough answer until we can find the place in the text, that we said between two and three percentage points of inflation were basically hidden in the high value of the dollar, and that if the dollar were to go towards its long-term value we would begin to see that show up in the price index.

Mr. Soetens: So you are suggesting that today, because we have gone to 87¢, the inflation rate might be some 2% to 3% less than it otherwise would be if we had left the dollar at the 80¢.

Ms Maxwell: Yes.

[*Translation*]

niveau actuel, 87c. Vous prétendez que 80c. est une valeur plus traditionnelle et j'aimerais savoir ce que ferait le taux d'inflation si les taux d'intérêt baissaient arbitrairement.

Deuxièmement, j'aimerais connaître vos projections à long terme. Nous avons entendu des gens dire qu'on ne peut pas faire rebaisser les taux d'intérêt. Songez, par exemple, à ce qui s'est produit en Argentine quand on a décidé de faire marcher la planche à billets et que l'inflation a monté en flèche. Je voudrais bien savoir quelles pourraient être les conséquences à long terme de telles mesures selon vous. Si nous adoptions cette méthode simpliste que certains recommandent, quelles seraient les conséquences pour le Canada?

Mme Maxwell: Nous avons examiné ce scénario au chapitre 2 de notre examen, mais nous avons dû rejeter cette possibilité parce que, une fois que les taux d'intérêt seraient tombés à 8 p. 100 ou 9 p. 100 en 1992 et 1993, les pressions inflationnistes recommenceraient et il faudrait encore une fois permettre aux taux d'intérêt de montrer. Compte tenu des autres hypothèses posées pour le même scénario, ce n'était pas possible de maintenir les taux à de tels niveaux. Nous avons constaté que les taux ne pourraient pas rester à un niveau aussi bas. Nous expliquons dans le texte, je pense, que cela entraînerait essentiellement des fluctuations constantes dans la politique monétaire et la performance économique.

Comme vous le savez, ce que nous voulions faire dans nos divers scénarios était d'examiner les limites ou les restrictions des diverses possibilités en matière de politique monétaire et, à la fin du compte, nous avons rejeté toutes ces possibilités et décidé de voir plutôt ce qu'on pourrait faire dans d'autres domaines de politique pour contribuer à la lutte contre l'inflation.

M. Soetens: Relativement à l'inflation, même dans votre présentation ce soir, vous dites donc que si le dollar valait moins cher, le taux d'inflation serait un peu plus élevé et que nous avons eu un peu de succès dans notre lutte contre l'inflation parce que nous avons relevé la valeur du dollar et réduit le prix des articles importés. Relativement à la TPS, vous dites que si le taux de la TPS était de 7 p. 100, le taux d'inflation monterait de 1,3 p. 100 ou quelque chose du genre. Quelles seraient les conséquences sur l'inflation si la valeur du dollar baissait du niveau actuel de 87 cents à 80 cents où vous croyez qu'elle devrait se situer?

M. Preston: Je ne suis pas certain que nous ayons indiqué les conséquences sur le taux du change dans le texte.

Mme Maxwell: En attendant que nous trouvions où il en est question dans le texte, je peux vous donner une idée approximative en vous disant que, selon nous, la valeur élevée du dollar cache un taux d'inflation de 2 p. 100 à 3 p. 100 et que si la valeur du dollar était ramenée au niveau approprié à long terme, cela se refléterait dans l'indice des prix.

M. Soetens: Vous pensez donc que, parce que le dollar vaut maintenant 87 cents, le taux d'inflation est peut-être inférieur de 2 à 3 p. 100 à ce qu'il serait si le dollar valait encore 80 cents.

Mme Maxwell: Oui.

[*Texte*]

Mr. Soetens: The other factor you hear about is that high interest rates cause inflation in that the business community have to pay more for the money they borrow, consumers have to pay more for the money they borrow, the whole gamut. If we dropped interest rates some 3%, or whatever that magical number is, to get them down to what people think is a fair number, what would be the impact on inflation of dropping interest rates arbitrarily to that new low number?

Mr. Preston: In the scenarios we have in chapter 2, dropping the interest rates to levels assumed in the last federal budget that was published last year, by the time we were into the fourth and fifth year it would raise the inflation rate permanently about a point to a point and a half. When I say "permanently", I mean what you saw was an acceleration of the inflation rate from the 4% range to the 5.5% range.

If we had continued that scenario out into the future, because the lower interest rates opened the output gap in the opposite direction, in other words, we were operating at more than full capacity, if you were to follow through on a realistic scenario you would see interest rates begin to creep up like we showed them, and you would see them probably peak out and cause a downturn in output which would eventually cause a downturn in inflation.

[*Traduction*]

M. Soetens: L'autre chose qu'on dit souvent, c'est que les taux d'intérêt élevés sont inflationnistes parce que les gens d'affaires doivent payer plus cher pour l'argent qu'ils empruntent et les consommateurs de même. Si les taux d'intérêt baissent de 3 p. 100, ou quel que soit le chiffre magique, pour être ramenés à ce que les gens considèrent comme un taux équitable, quelles conséquences une telle réduction arbitraire des taux aurait-elle sur l'inflation?

M. Preston: Dans nos scénarios au chapitre 2, si l'on abaissait les taux d'intérêt aux niveaux prévus dans le dernier budget fédéral publié l'année dernière, au bout de la quatrième ou de la cinquième année, le taux d'inflation aurait augmenté de façon permanente de 1 à 1,5 p. 100. Quand je dis «de façon permanente», je veux dire que le taux d'inflation serait passé de 4 à 5,5 p. 100.

Si nous étions allés encore plus loin dans nos projections, vu que la baisse des taux d'intérêt augmenterait l'écart de la production dans le sens inverse, autrement dit parce que nous fonctionnerions à plus que notre pleine capacité, pour avoir un scénario réaliste, il faudrait que les taux d'intérêt commencent à remonter la pente comme nous l'avons indiqué, après quoi ils atteindraient probablement leur niveau maximum, ce qui causerait une baisse de la production et, par conséquent, une baisse de l'inflation.

• 2000

So the low interest rate scenario is not one that leads to a stable higher rate of inflation, higher rate of output world; it leads to just another cycle in the policy squeeze that will occur if you try to move away from world rates, which really are the things that determine interest rates in Canada.

Mr. Soetens: I heard you say low interest rates do not solve our problem on their own. The low value of the dollar does not go anywhere towards solving our problem on its own. But you do suggest in your entire report that if somehow we could bring the three pillars of the economy together—government, business and labour—and the three pillars worked together, we could solve our problems, much like some other models in the rest of the world. Since we do not have those three pillars today, is this something we ought to work for and in the meantime continue on the course we are on? Is that what you are saying?

Ms Maxwell: We are saying that we can build a bridge between the current unsatisfactory situation and a long-term future where we would have a much richer array of policy instruments to draw upon when we had an inflation problem or when we had an unemployment problem. The bridge consists of, if you want, options that are available to federal and provincial governments in terms of looking at their own contribution to inflation and potentially agreeing on a set of guidelines, which would affect expectations as well as their own contribution to inflation. Part of the bridge is to become much more focused on active labour market programs that help workers who lose their jobs become quickly reintegrated

Le scénario fondé sur un taux d'intérêt peu élevé n'entraînerait pas nécessairement un taux d'inflation plus élevé mais stable, un taux de production plus élevé; il entraînerait tout simplement un autre cycle de compression si l'on essayait de s'éloigner des taux mondiaux, qui déterminent réellement les taux d'intérêt au Canada.

M. Soetens: Vous avez dit que seuls des taux d'intérêt peu élevés ne pouvaient pas résoudre notre problème. La faiblesse du dollar à elle seule ne peut non plus arriver à résoudre notre problème. Mais dans tout votre rapport, vous laissez entendre qu'on pourrait y arriver si nous pouvions réussir à réunir les trois piliers de l'économie—les pouvoirs publics, les entreprises et les syndicats—à faire travailler ensemble ces trois piliers, comme certains autres pays l'ont fait. Étant donné que nous n'avons pas ces trois piliers aujourd'hui, nous devons nous efforcer de les réunir et entre-temps continuer dans la même direction. Est-ce bien ce que vous voulez dire?

Mme Maxwell: Nous disons que nous pouvons trouver une solution qui nous permettrait de passer de la situation insatisfaisante dans laquelle nous nous trouvons à l'heure actuelle à une situation à long terme où nous aurions un nombre beaucoup plus grand d'instruments de politique à notre disposition lorsque nous devons faire face à un problème d'inflation ou de chômage. Cette solution comporterait des options qui s'offriraient aux gouvernements provinciaux et fédéral qui examineraient leur propre contribution à l'inflation et qui pourraient s'entendre sur une série de lignes directrices qui, à leur tour, modifieraient les ententes ainsi que leur propre contribution à l'inflation.

[*Text*]

back into the work force, and that is where we feel the two pillars, business and labour, have a very strong role to play.

We point out in the review that there are a lot of very interesting examples now in the private sector of what we call emerging partnerships, and they exist in the steel industry, in the electrical and electronics industry, and in the automobile repair sector. So it exists in pieces in the economy, and we are saying we need to nurture this process because it can make a very large contribution down the road to making the economy more flexible, more responsive, but also to meeting a lot of our goals with respect to equitable treatment of our citizens. The two go hand in hand. We have an efficiency criterion and an equity criterion working here.

Mr. Soetens: I happen to come out of the steel industry, so I understand your points about co-operation, and it does work in some places. I support that.

In your report, you also comment on an experimental use of unemployment insurance benefits paid in lump sum to help UI claimants launch small businesses. You also talk about more direct involvement by communities in the planning and execution of programs designed to develop their economies.

Now I look at the current situation. A bill before the Senate has within it some $800 million extra in Community Futures to help communities address some of those chronic issues. Is that the kind of program? Do you think it ought to be bigger, or should it be less? The other side of that is that some of these Community Futures programs, shall we say, may in fact be in areas of Canada where the gold mine has run out of gold and there is no other logical reason, shall we say, for the community to be there. Do we support those communities through these Community Futures programs? What is your comment on that?

Ms Maxwell: We have actually done a fair amount of work on that particular question in a study we published in June called "From the Bottom Up". We feel there is a great deal of potential value that can come from these community-based initiatives, many of which are supported by programs, either federal or provincial, but like this one called Community Futures.

• 2005

Our advice to governments, however, was that for the moment there probably is enough money, including the amount that may come from the bill that is under discussion at the moment. We have probably committed enough money

[*Translation*]

Entre autres, on mettrait davantage l'accent sur des programmes du marché du travail qui aideraient les travailleurs qui perdent leur emploi à réintégrer rapidement le marché du travail, et c'est là, à notre avis, que les deux piliers, entreprises et syndicats, auraient un rôle très important à jouer.

Dans notre rapport, nous soulignons qu'il existe actuellement dans le secteur privé de nombreux exemples très intéressants de ce que nous appelons un nouveau partenariat, à savoir dans l'industrie sidérurgique, dans l'industrie électrique et électronique et dans le secteur des réparations automobiles. Cela existe donc ici et là dans l'économie, et nous disons que nous devons encourager ce processus car il peut contribuer considérablement à rendre l'économie plus souple, plus réceptive, mais il peut également nous aider à atteindre bon nombre de nos objectifs en ce qui a trait au traitement équitable de nos citoyens. Les deux vont de pair. Il y a un critère d'efficacité et un critère d'équité qui entrent en ligne de compte ici.

M. Soetens: Ayant moi-même travaillé dans l'industrie sidérurgique je comprends ce que vous dites au sujet de la collaboration, et cela fonctionne effectivement à certains endroits. Je suis d'accord avec cela.

Dans votre rapport, vous parlez également d'une utilisation expérimentale des prestations d'assurance-chômage payées en un montant forfaitaire afin d'aider des prestataires à lancer de petites entreprises. Vous parlez également d'une participation plus directe des collectivités lors de la planification et de l'exécution des programmes conçus pour développer leur économie.

Examinons un peu la situation actuelle. Un projet de loi dont est saisi le Sénat prévoit quelque 800 millions de dollars supplémentaires pour un programme de développement des collectivités visant à aider les collectivités à régler certains de leurs problèmes chroniques. Est-ce le genre de programme dont vous voulez parler? À votre avis, le programme devrait-il être plus important, ou moins important? D'un autre côté, dans certaines régions du Canada, il se peut qu'une collectivité n'ait plus sa raison d'être si, par exemple, la mine d'or qu'on y exploitait est épuisée. Devons-nous appuyer financièrement ces collectivités grâce à des programmes de développement des collectivités? Qu'en pensez-vous?

Mme Maxwell: En fait, nous nous sommes assez longuement penchés sur cette question dans une étude que nous avons publiée en juin et qui s'intitule «La relance locale—Pour une approche communautaire du développement économique». Nous estimons que ces initiatives communautaires peuvent avoir beaucoup de valeur, et bon nombre de ces initiatives sont appuyées par des programmes fédéraux ou provinciaux comme celui appelé Programme de développement des collectivités.

Cependant, le conseil que nous avons donné aux pouvoirs publics, c'est que pour l'instant les crédits déjà engagés, y compris ceux que prévoit le projet de loi actuellement à l'étude, sont sans doute suffisants. Nous avons probablement

[*Texte*]

into this area now to be able to have a very rich array of experimental information. Because it really has not been thoroughly tested yet in all its parameters, we do not feel more money should go in at this stage.

We felt that the important criterion for choosing whether or not a community should have access to these programs was basically whether or not they could put together a genuine package that showed they had the initiative within the community to go ahead with some development ideas. So it was a kind of self-selection process. If community leaders were putting in their own time, maybe a little bit of their own money or a local building or local equipment that is available, if they are prepared to make commitments of that sort, then we argued that governments should seriously consider providing some financial support in order to enable that to take place.

The conclusions in that report were based on a series of case studies we had done. Frankly, we think it is a potential avenue for helping communities in more remote areas, as well, of course, as urban sectors of large cities, which does have some potential and deserves to be nurtured.

The Vice-Chairman: I would like to ask one brief question. I was going to follow up with some of Mr. Young's points, but I will save that.

You focused in this report largely on suggesting that because none of the models was really acceptable you went searching for something else. That something else, it seems to me, is almost a different cultural way of thinking. There are reasons why in this country we have the kinds of institutions we have—decentralized bargaining or whatever—and why we are not like the Japanese or some other countries you point to. To suggest that is our way out I do not think is a particularly practical kind of advice. I have a problem with that. How all of a sudden do you instil. . .? You did not say we should adopt the Japanese model, but you suggested we adopt some other model different from the one we have. How realistic do you think that is?

Ms Maxwell: Quite frankly, Mr. Chairman, I do not think we can afford to stay with the old ways of doing things. I think it is too costly. We are a rich country, but we do not have as many options as we used to have in a global competitive environment that is pretty tough.

It is a different way of thinking—you are quite right to make that point—but I do not think it is totally foreign to the capacity of Canadians. I think it is important to recognize that we are building on some things that are already taking place. When we look at the private sector side of this, the business-labour relationship, some important things have happened in this country in the last five years that we need to nurture. Where they will lead us in terms of what the Canadian model will be I do not know, but certainly I think it is very much worth the investment on the part of all the people who are involved. I do not underestimate the challenge, but I and the council members feel that the

[*Traduction*]

engagé suffisamment de fonds à cette fin pour être en mesure d'obtenir toute une gamme de données expérimentales. Étant donné que l'efficacité de ces programmes n'a pas encore fait l'objet d'une vérification complète, nous considérons qu'il n'y a pas lieu d'y consacrer davantage de fonds pour l'instant.

Nous estimons que le critère primordial pour décider si telle ou telle collectivité devrait avoir accès à ces programmes tient essentiellement à sa capacité de présenter un ensemble de propositions bien étayées où transparaît l'esprit d'initiative collectif nécessaire à la réalisation de projets de développement. Il s'agit donc en quelque sorte d'un processus d'autosélection. Nous soutenons que, si les chefs de file de la collectivité sont disposés à investir de leur temps et peut-être aussi un peu de leur argent ou à fournir un immeuble ou encore de l'équipement, s'ils sont prêts à s'engager de la sorte, les pouvoirs publics devraient alors sérieusement envisager de les aider financièrement à réaliser leurs projets.

Les conclusions de notre rapport se fondent sur une série d'études de cas que nous avons fait faire. En fait, nous y voyons un moyen d'aider les localités isolées, tout aussi bien que les zones urbaines des grands centres; la formule semble prometteuse et mérite d'être encouragée.

Le vice-président: Je veux vous poser une courte question. J'avais l'intention de revenir à certains des points soulevés par M. Young, mais je me suis ravisé.

Dans votre rapport, vous insistez surtout sur le fait qu'en l'absence de modèles vraiment acceptables, vous vous êtes mis en quête d'une nouvelle formule. Cette nouvelle formule me semble presque entraîner un changement de cap culturel. Ce n'est pas sans raison que nous avons des institutions qui nous sont propres—processus de négociations décentralisé et le reste—et que le Canada n'est pas comme le Japon ou comme les autres pays dont vous parlez. Il n'est pas très réaliste à mon avis de dire que la solution réside dans le changement des mentalités. J'ai du mal à accepter cela. Comment peut-on du jour au lendemain inculquer. . .? Vous ne dites pas que nous devrions adopter le modèle japonais, mais vous laissez entendre qu'il faut se doter d'un modèle différent de celui que nous avons. Croyez-vous vraiment qu'une telle proposition soit réaliste?

Mme Maxwell: À vrai dire, monsieur le président, je ne pense pas que nous puissions nous permettre de continuer à fonctionner comme nous l'avons fait par le passé. Le prix à payer est trop élevé. Nous sommes un pays riche, mais nous n'avons plus autant de possibilités que nous en avions, compte tenu de la concurrence très vive à laquelle nous devons faire face à l'échelle internationale.

Il s'agit effectivement de changer les mentalités—vous avez tout à fait raison de le souligner—mais je ne pense pas qu'il faille conclure à l'incapacité des Canadiens de s'y faire. Je crois qu'il est important de donner plus d'ampleur aux changements qui se font déjà sentir. Ainsi, dans le secteur privé, on note une évolution importante de la nature des relations patronales-syndicales au cours des cinq dernières années, et il convient de soutenir les efforts en ce sens. Je ne sais pas à quoi ressemblera le modèle canadien auquel cette évolution nous conduira, mais chose certaine, c'est un investissement qui en vaudra sûrement la peine pour tous les intervenants. Je n'ignore pas que le défi est de taille, mais les

[*Text*]

potential pay-offs in terms of helping us deal with our problems in a less costly way mean that we cannot miss this opportunity to move ahead.

The Vice-Chairman: I will let you answer this tomorrow in a broader way.

But how are we going to get people in Windsor, where Mr. Langdon comes from, to adopt a model, if you will, a style of operating, that might be used in some European country, when right across the bridge in Detroit—that is, the United States as a whole—is a very different model? Do you think we can break away from the influence of the United States, even if we decided we would like to?

• 2010

Ms Maxwell: I think the industrial relations climate in Canada is totally different from that in the United States, and I do not think we are tied in any way to their system of doing things. All we are tied to is that we have to be efficient enough to compete with them, but we can do it in our own way.

I would like to have a debate with Mr. Langdon, maybe tomorrow, about how he would see some of these ideas evolving.

The Vice-Chairman: Thank you very much.

We are adjourned until 11 a.m. tomorrow in this room. The Governor of the Bank will appear at 11 a.m. this Thursday in room 209; and the Minister of Finance, Mr. Wilson, will appear on Monday at 6 p.m. in this room. Thank you very much.

[*Translation*]

membres du Conseil et moi-même considérons que nous ne pouvons pas rater cette occasion d'aller de l'avant, car nous arriverons peut-être ainsi à régler nos problèmes de façon moins onéreuse.

Le vice-président: Vous aurez l'occasion de vous étendre plus longuement là-dessus demain.

Mais comment allons-nous faire pour que les gens de Windsor, la circonscription de M. Langdon, adoptent un modèle ou, si vous voulez, un mode de fonctionnement qui s'inspire d'un modèle européen, alors que de l'autre côté du pont, à Détroit—c'est-à-dire aux États-Unis de façon générale—il existe un modèle très différent? Croyez-vous que nous pouvons nous soustraire à l'influence des États-Unis, même si nous décidons que c'est ce que nous voudrions faire?

Mme Maxwell: À mon avis, le climat des relations industrielles au Canada est tout à fait différent de celui qui existe aux États-Unis, et je ne pense pas que nous ayons aucune obligation de faire comme eux. Tout ce que nous avons comme obligation, c'est d'être assez efficients pour pouvoir leur livrer concurrence, mais nous pouvons le faire à notre façon.

Je voudrais discuter avec M. Langdon, demain peut-être, de la façon dont les choses pourraient évoluer selon lui.

Le vice-président: Merci beaucoup.

La séance est levée. Nous nous retrouverons ici dans cette salle demain à 11 heures. Le gouverneur de la Banque comparaîtra à 11 heures jeudi, à la salle 209, et le ministre des Finances, M. Wilson, comparaîtra lundi, à 18 heures, dans cette salle-ci. Merci beaucoup.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Economic Council of Canada:

Judith Maxwell, Chairman;

Ross Preston, Senior Research Director and Director of the 27th Annual Review.

TÉMOINS

Du Conseil économique du Canada:

Judith Maxwell, présidente;

Ross Preston, directeur de recherche principal et directeur du 27e Exposé annuel.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

26
57

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 137

Tuesday, October 16, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 137

Le mardi 16 octobre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), questions relating to the economic outlook

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, questions relatives aux perspectives économiques

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 0 6 1990
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 16, 1990
(173)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 11:04 o'clock a.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Vice-Chairman, Murray Dorin presiding.

Members of the Committee present: Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Economic Council of Canada*: Judith Maxwell, Chairman; Ross Preston, Senior Research Director and Director of the 27th Annual Review.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the economic outlook. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, October 15, 1990, Issue 136*).

The witnesses answered questions.

At 12:44 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 16 OCTOBRE 1990
(173)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 11 h 04, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Murray Dorin (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *Du Conseil économique du Canada*: Judith Maxwell, présidente; Ross Preston, directeur de recherche principal et directeur du 27e Exposé annuel.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'examen des perspectives économiques (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 15 octobre 1990, fascicule nº 136*).

Les témoins répondent aux questions.

A 12 h 44, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, October 16, 1990

• 1102

The Vice-Chairman: I call the meeting to order.

Pursuant to Standing Order 108(2), we are pursuing questions relating to the economic outlook for Canada. We have with us Judith Maxwell, the Chairman of the Economic Council of Canada,

Ms Maxwell, when we adjourned last evening we had commenced with questions, but if there is anything further you want to add to last night's remarks, please do so, after which I will go to Mr. Langdon.

Ms Judith Maxwell (Chairman, Economic Council of Canada): I do not wish to add any more by way of presentation, Mr. Chairman. Again, Dr. Ross Preston is accompanying me, and we will be glad to respond to members' questions.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): Yesterday we focused very much on the council report itself and what the council report was suggesting for the future. In a sense this set of hearings the committee has set up is perhaps a little bit more looking at what you would think of as the short run instead of the medium run, which you dealt with in your report.

I would like to get a sense from you, if I could, Ms Maxwell. There is a report in *The Financial Post* this morning from Statistics Canada people who were speaking to business economists yesterday in Toronto suggesting that whether we call it a recession or a decline, it could, by the indicators they see, be a longer and deeper recession than was first thought. In fact, one of the people came out and said that there are parallels with the 1981–82 recession.

I talked this morning with some of the people who were making these comments, and from what I can understand of their thinking, what they see is a bunching together of negative indicators such as the fact that investment is weak, home starts and home sales are both weak, and we have seen the statistics this morning. Unemployment levels and the creation of new employment is clearly not strong. They see profits as very weak. They see output levels in quite a diffused pattern across the economy being seriously affected.

• 1105

So it is this combination of a great number of indicators, using the most recent statistics they have available to them, which leads them to think that not only are we talking about a recession, but we are talking about a recession that will be very significantly worse than even the suggestions the Conference Board made last week.

This takes the argument, it seems to me, a good deal further. It says we are not talking just about a downturn that we will be out of relatively quickly, as Mr. Wilson has suggested, but instead we are talking about something that

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 16 octobre 1990

Le vice-président: Je déclare la séance ouverte.

En conformité de l'article 108(2) du Règlement, nous poursuivons l'étude de questions relatives aux perspectives économiques du Canada. Nous accueillons aujourd'hui Judith Maxwell, qui est présidente du Conseil économique du Canada.

Madame Maxwell, quand nous avons ajourné nos travaux hier soir, nous avions entrepris la ronde des questions, mais si vous souhaitez ajouter quelque chose à vos observations d'hier soir, vous pouvez le faire, après quoi j'accorderai la parole à M. Langdon.

Mme Judith Maxwell (présidente, Conseil économique du Canada): Je n'ai rien à ajouter à mon exposé, monsieur le président. M. Ross Preston m'accompagne aujourd'hui encore et nous sommes tout disposés à répondre aux questions des députés.

M. Langdon (Essex—Windsor): Hier, nous avons surtout insisté sur le rapport du Conseil lui-même et sur les recommandations qu'on y trouve pour affronter l'avenir. En un sens, cette série d'audiences entreprises par le comité porte davantage sur ce que l'on pourrait décrire comme le court terme, par opposition au moyen terme dont vous traitez dans votre rapport.

Je voudrais avoir votre avis sur un point, madame Maxwell. Dans un article publié ce matin dans le *Financial Post*, on cite des représentants de Statistique Canada qui s'adressaient hier à Toronto à des gens d'affaires et des économistes. D'après eux, que l'on parle de récession ou de déclin, le marasme économique actuel pourrait devenir, d'après certains indicateurs, une récession plus grave et plus prolongée que ce que l'on prévoyait au début. En fait, l'une des personnes en question a établi un parallèle avec la récession de 1981–1982.

J'ai parlé ce matin à certaines de ces personnes et, si j'ai bien compris, on constate une convergence de nombreux indicateurs négatifs, notamment la faiblesse de l'investissement, des mises en chantier et de la vente de maisons. Des chiffres ont d'ailleurs été publiés ce matin à ce sujet. Le taux de chômage est élevé et la création de nouveaux emplois se fait au ralenti. Les profits sont très faibles. La production est sérieusement touchée de façon diffuse dans tous les secteurs de l'économie.

C'est donc à partir de cette conjugaison d'un grand nombre d'indicateurs, et en se fondant sur les statistiques les plus récentes dont ils disposent, que les représentants de Statistique Canada en arrivent à la conclusion que non seulement nous sommes dans une récession, mais encore que cette récession sera bien pire que le Conference Board ne le laissait entendre la semaine dernière.

Il me semble que tout cela nous donne matière à réflexion. Il ne semble pas s'agir d'un simple ralentissement de l'économie dont nous pourrions sortir relativement rapidement, comme M. Wilson le laisse entendre, mais bien

[*Texte*]

could be just as serious as 1981–82, with just as much unemployment, with just as much loss of output. I look at that, and I look at the housing statistics that have come out this morning. I look at the statistics on lay-offs that the Ontario Ministry of Labour released today, which indicate that in the province of Ontario, according to their projections on the basis of what has taken place, there will be 40% more lay-offs this year than in 1982, which itself was the worst year since the depression of the 1930s.

Are we not in fact looking at a very serious set of economic difficulties that are building up for this country? Should the government not in fact be taking some new, fresh initiatives in the short term to try to do something about that very threatening picture that is building up?

Ms Maxwell: Let me begin by saying that as we were preparing the annual review, we were very concerned about what you might call the downside risks in the medium-term economic outlook. You will recall that the best possible case we could put together at that time, which we called the base case, was one in which there was a distinct slowing in economic growth over a period of two years.

I think what we can see emerging now is that the recessionary forces that were in the economy, and very clearly in the economy during the spring and early summer, which were concentrated in manufacturing and construction, are now spreading to the service sector. Certainly some of the most visible lay-offs that have been announced in the last week, for example, have been in transportation industries that are feeling the effects of the curtailment of activity in manufacturing. It is that process of the slowdown spreading in a more diffused way through the economy that makes us feel this probably will turn out to be a recession. This is the process whereby recession really takes hold in the economy.

I think the major question marks in terms of how serious it turns out to be have to do with what happens to our exports, which is to a great extent dependent on the degree to which the U.S. economy slows down and whether or not in fact it goes into recession, and also how sustainable growth will be in Europe and in Japan, because those economies are still more robust than North America. If we are able to sustain exports in those two directions, even though they are a relatively small proportion of Canada's total trade, it does act as a very helpful cushion in a period of slowdown in North America.

[*Traduction*]

d'une récession qui pourrait être tout aussi grave que celle de 1981–1982, avec un chômage tout aussi élevé et une baisse de production aussi marquée. Nous avons donc cette intervention d'une part et d'autre part les statistiques sur le logement qui ont été publiées ce matin. Il y a par ailleurs les statistiques sur les licenciements que vient de publier aujourd'hui le ministère du Travail de l'Ontario; d'après des projections fondées sur ce qui s'est déjà passé, le nombre des pertes d'emplois en Ontario pourrait être supérieur de 40 p. 100 cette année par rapport à 1982, année qui était déjà la pire depuis la crise des années trente.

Alors, ne sommes-nous pas confrontés sur tous les fronts à une série de difficultés économiques qui menacent notre pays? Le gouvernement ne devrait-il pas prendre de nouvelles initiatives novatrices et à court terme afin d'essayer de faire quelque chose pour éloigner cette menace qui se fait grandissante?

Mme Maxwell: Je voudrais dire tout d'abord qu'au moment même où nous rédigions l'exposé annuel, nous étions très préoccupés par ce que l'on pourrait appeler les risques de ralentissement dans les perspectives économiques à moyen terme. Vous vous rappellerez que le meilleur scénario que nous avons pu imaginer à ce moment-là, que nous avons appelé scénario de référence, prévoyait un ralentissement marqué de la croissance économique sur une période de deux ans.

Je pense que ce que nous voyons émerger maintenant, c'est que les forces récessionnistes qui, de toute évidence, étaient à l'oeuvre dans l'économie au printemps et au début de l'été, et qui touchaient surtout les secteurs manufacturier et du bâtiment, sont maintenant en train de se répandre dans le secteur des services. Chose certaine, parmi les pertes d'emplois les plus visibles qui ont été annonçées la semaine dernière, il y a eu par exemple celles du secteur des transports qui subit le contrecoup de la baisse d'activités dans le secteur manufacturier. C'est justement ce processus de ralentissement qui est en train de se répandre de façon diffuse dans toute l'économie qui nous incite à croire que nous nous retrouverons probablement dans une récession. En effet, c'est de cette manière que la récession fait son nid dans l'économie.

Pour savoir quelle sera la gravité de cette récession, il faudrait d'abord pouvoir répondre à la question suivante: qu'adviendra-t-il de nos exportations? Or, pour répondre à cette question, il faudrait savoir quelle sera le sort de l'économie des Etats-Unis: quel sera l'ampleur du ralentissement et aboutira-t-il ou non à un récession? Il faudrait également savoir dans quelle mesure la croissance sera soutenue en Europe et au Japon. En effet, ces économies sont encore beaucoup plus solides que celles de l'Amérique du Nord. Si nous pouvons continuer d'exporter dans ces deux directions, même si ces marchés ne représentent qu'une proportion relativement faible des échanges commerciaux totaux du Canada, cela pourrait nous aider grandement à amortir le choc pendant la période de ralentissement en Amérique du Nord.

[*Text*]

• 1110

I think that perhaps the other major uncertainty at this stage is the degree to which investment will be curtailed. Until the second quarter of this year, investment was still at a very high level in relation to total activity in the economy. This was a reflection of the fact, I think, that business in general has been going through an important process of modernization and restructuring in order to be able to compete more effectively in the global marketplace. This process of investment, of course, is absolutely essential to our success as a country in the 1990s.

What we cannot see and tell for sure at this stage is the degree to which the business community will be able to look beyond this valley and say these are the kinds of commitments they must make for the 1990s even if the immediate demand is not there, in which case investment could be again another cushioning factor, or whether in fact businesses will become so stressed by the recessionary conditions that they will have to cut back severely on investment plans.

As a very general answer to your question, Mr. Langdon, there is a risk there of a more serious recession than the one we were portraying as one of our stylized scenarios in the annual review, and I doubt very much that there is a lot that could be done in the policy sense to alter that set of conditions at this point because there are such long lags before policy begins to have much impact.

My own sense of where I would like people to focus their attention now, recognizing that we are in for a period of heavy weather, is to look at the kinds of support systems we have in place to look after the people who are going to be laid off, the ones who are going to lose their jobs and therefore be directly and personally damaged by a period of slow economic growth.

In a couple of our recent reports at the council we have, I think, put forward a number of ideas that would alter the way we think about the support systems for the unemployed. At the moment we tend to rely on unemployment insurance as a sort of all-purpose lifeboat. In fact, it is a very one-dimensional lifeboat. My feeling is that we could strengthen the support systems through various approaches that have to do with training, counselling, co-operative efforts, placement and that sort of thing.

I would be pleased to go into a discussion of those factors, if you wish.

Mr. Langdon: I take the points you have made, which recognize some of the uncertainties about various of these indicators. But for average persons certainly in my constituency, and not just my constituency but counstituencies throughout the country, if they look at housing sales from last year to this year they see that they have declined by 33%, as has been the case in my community; if they look at a community such as Montreal, they see that the decline has

[*Translation*]

Par ailleurs, la réduction éventuelle des investissements constitue à l'heure actuelle une autre incertitude sérieuse. Jusqu'au deuxième trimestre de l'année en cours, les investissements étaient encore très importants par rapport à l'activité économique totale. Cela s'explique par le fait, à mon avis, que le monde des affaires en général a subi un important processus de modernisation et de restructuration en vue de mieux soutenir la concurrence sur le marché international. Ces investissements, bien entendu, sont absolument essentiels au succès économique de notre pays dans les années 90.

Ce que nous ne savons pas pour le moment, c'est dans quelle mesure le monde des affaires pourra planifier à plus long terme et reconnaître les engagements qu'il doit prendre au cours de cette décennie même en l'absence d'une demande immédiate, auquel cas les investissements pourront également atténuer les répercussions sur l'économie, ou si en fait les entreprises seront si durement touchées par la récession économique qu'elles devront réduire considérablement leurs plans d'investissement.

Pour répondre de façon très générale à votre question, monsieur Langdon, la récession risque d'être plus grave que celle que nous avons décrite parmi les scénarios que nous présentons dans l'exposé annuel, et je doute fort que l'on puisse adopter une politique qui permette de modifier la conjoncture actuelle étant donné les délais qui s'écoulent avant qu'une politique ne commence à faire sentir ses effets.

À mon avis, étant donné que nous entrons dans une période qui promet d'être turbulante, il convient de concentrer son attention sur les programmes de soutien en vigueur qui permettront d'aider les gens qui vont être mis à pied, ceux qui vont perdre leur emploi et qui seront donc directement et personnellement touchés par une période de ralentissement économique.

Dans deux des rapports récents du Conseil, nous avons formulé certaines idées en vue de modifier la façon de concevoir les programmes de soutien à l'intention des chômeurs. Pour le moment, nous comptons sur l'assurance-chômage que nous considérons comme une panacée. En fait, c'est un remède à une seule dimension. J'estime que nous pourrions affermir les programmes d'aide grâce à diverses démarches, par exemple la formation, le counselling, les initiatives en collaboration, le placement et autres initiatives semblables.

Je serais heureuse de discuter avec vous de ces facteurs, si vous le désirez.

M. Langdon: Je comprends les observations que vous avez faites au sujet des incertitudes concernant un certain nombre de ces indicateurs. Toutefois, l'homme de la rue, dans ma circonscription mais aussi dans l'ensemble du pays, constate que les ventes de logements ont diminué de 33 p. 100 cette année par rapport à l'année dernière, comme cela s'est produit dans ma localité; s'ils examinent la situation dans une ville comme Montréal, ils constatent que la baisse a

[*Texte*]

been close to 30%; and if they look across the country the decline is an average of 30%. Those are hard realities that people see. They try to sell their homes and they find they cannot do it.

With the plant closings I talked about in the province of Ontario, they face the very hard, tough reality of plants shutting down at levels that are far above the worst that we experienced in the 1982 period.

It seems to me that if the government simply sits back and does nothing, even recognizing that there are lag times in terms of what you can do, either that government is tremendously self-confident that we are in for a very short and easy reduction in economic activity, which the Statistics Canada people seem to suggest the indicators do not show, or we are talking about a government that is not responding responsibly. It seems to me that it is possible to bring interest rates down in this country, not quickly but with a good deal more speed than is taking place at this time.

• 1115

You have noted yourself the tremendous differential between ourselves and the United States in interest rates. Even the Minister of Finance last week on television noted that this differential permitted us to move somewhat further down in terms of a reduction in interest rates in this country without serious international consequences. If that is the situation, and you yourself say the value of the dollar in fact in Canada should be about 80¢, are you not saying to the government that there should be a significant reduction in interest rates in this country? Is that not at least one change that should be taking place in the immediate short term?

Ms Maxwell: The whole message from the council this fall is that we must be very careful not to become preoccupied with a single target, whether that single target is inflation or deficit reduction or unemployment. We have to manage them in a matrix sense, if you want.

The council does not see the advantage of pursuing one target to the exclusion of progress on the other two. This creates a lot of limits and constraints in terms of how much policy action is possible. We were suggesting that if federal and provincial Ministers of Finance would take more responsibility for fighting inflation, that would then leave a lot more scope for the monetary authorities to reduce interest rates and be more accommodating of economic growth, which has positive effects on both the unemployment target and the deficit reduction target.

I think it is important to pursue this as a nexus of issues, if I can put it that way. It seems to me there are actions that can be taken, like the guidelines we suggested, that free up the system, that break the log-jam and allow for policies to move in a direction that are more supportive of growth. I think that is the basic thrust of what you were arguing.

[*Traduction*]

été proche de 30 p. 100 et, pour l'ensemble du pays, les ventes de maisons ont diminué en moyenne de 30 p. 100. Ce sont des faits bien réels que constatent les gens. Ils essaient de vendre leur maison et n'y parviennent pas.

En raison des fermetures d'usine dont j'ai parlé et qui se produisent en Ontario, les Canadiens sont confrontés à la dure réalité des fermetures d'entreprise à un rythme nettement supérieur aux pires conditions que nous avons connues pendant la récession de 1982.

À mon avis, si le gouvernement reste oisif et inerte, même compte tenu des délais qui s'écoulent avant que les initiatives que nous pouvons prendre n'aient une certaine incidence, c'est qu'il est convaincu que l'activité économique va être ralentie pendant une très brève période sans que cela cause trop de dégâts, ce que ne semblent pas confirmer les indicateurs, si l'on en croit les responsables de Statistique Canada, ou bien il s'agit d'un gouvernement qui ne réagit pas de façon responsable. A mon avis, il est possible de réduire les taux d'intérêt dans notre pays, peut-être pas du jour au lendemain mais en tout cas beaucoup plus rapidement qu'à l'heure actuelle.

Vous avez signalé vous-même l'écart énorme entre les taux d'intérêt américains et les nôtres. Le ministre des Finances lui-même a signalé la semaine dernière à la télévision que cet écart nous a permis de réduire encore notre propre taux d'intérêt sans conséquence grave au niveau international. Si telle est la situation et si vous admettez vous-même que la valeur du dollar canadien devrait se situer aux environs de 80c., n'êtes-vous pas en train de dire au gouvernement qu'il faudrait réduire considérablement les taux d'intérêt dans notre pays? N'est-ce pas là au moins un changement qui devrait se produire à très court terme?

Mme Maxwell: Le message général que veut transmettre le conseil cet automne est le suivant: Nous devons prendre bien garde à ne pas fixer notre attention sur un seul objectif, qu'il s'agisse de l'inflation, de la diminution du déficit ou du chômage. Nous devons nous attaquer aux problèmes de façon globale, si vous voulez.

Le conseil ne voit pas l'intérêt de poursuivre un seul objectif au détriment des deux autres. Cela crée un grand nombre de limites et de contraintes au plan de l'initiative politique. Nous disons que si le ministre fédéral des Finances et ses homologues provinciaux prenaient vraiment en main la lutte contre l'inflation, cela donnerait une plus grande marge de manoeuvre aux responsables de la politique monétaire pour réduire les taux d'intérêt et favoriser une meilleure croissance économique, ce qui a des conséquences positives sur les deux autres objectifs, c'est-à-dire la réduction du chômage et du déficit.

Il importe, à mon avis, de tenir compte des rapports existant entre ces divers problèmes, si je puis m'exprimer ainsi. Il y a des initiatives que l'on peut prendre, par exemple les principes directeurs dont nous avons parlé, pour débloquer le système, sortir de l'impasse et permettre à nos politiques de s'orienter dans une direction plus favorable à la croissance. Je pense que c'est là l'essentiel de votre argument.

[*Text*]

Mr. Langdon: If we were to succeed in moving on some of the things you are suggesting in your report, many of which I agree with, it seems to me impossible to see that kind of activity actually begin to bite in this economy, given the lag times that exist for those kinds of structural interventions in less than a year and a half or two years.

If you talk about inflation targets and consequent fiscal policy management by provincial and federal governments, again, you are talking about fiscal policy that usually takes, as you and I both know, significantly longer to have an effect than monetary policy changes would have. If we are talking about a serious economic recession being possible—and I repeat that it is not me but Statistics Canada that is saying the indicators suggest this is the case—do you not think we should be reducing interest rates as a first step in a set of policies, many of which you have outlined in what you have set out?

• 1120

Ms Maxwell: First of all, I do not presume to comment about the precise timing or level of interest rates at any given point in time. That is the responsibility of the Bank of Canada and of the governor in consultation with the Minister of Finance.

I would like to go back to the point you make. You are absolutely right that fiscal policy has long lags, but it does seems to me that some clearly stated targets on the part of the federal and provincial governments with respect to their own contribution to the inflation process have a fairly quick effect on the kinds of price and user-charge types of decisions that are being made by governments.

It would also have a fairly quick effect on inflation expectations if the general public became convinced that in fact all these governments are pledged to change their behaviour. I think that would change the expectation about what the rate of inflation is likely to be a year from now, and I think that in turn alters the environment in which decisions on things like interest rates can be made.

All I am saying is that there are no quick fixes here, but there are avenues governments can explore that will create more freedom on the decisions with respect to interest rates.

Mr. Langdon: Ms Maxwell, we have a situation where the Province of Quebec has said it does not intend to meet with the other provinces and the federal government in federal-provincial provinces. This would seem to be one small impediment in the direction you are talking about.

We have a situation where the provinces themselves called unanimously for reductions in interest rates a year ago, I believe.

Ms Maxwell: That is easy for them to do—

Mr. Langdon: Of course it is easy for them to do, but the point is that conflicts are taking place between federal and provincial governments, and you somehow suggested that you are going to be able to work all this out in a short

[*Translation*]

M. Langdon: Même si nous réussissions à prendre certaines mesures que vous proposez dans votre rapport, et que j'approuve en grande partie, il me paraît impossible d'espérer que ces activités aient vraiment des répercussions sur notre économie en moins d'un an et demi ou de deux ans, compte tenu des délais qu'implique ce genre d'interventions structurelles.

Si l'on parle d'objectifs en matière d'inflation et de l'administration de la politique financière par les gouvernements fédéral et provinciaux, là encore, on parle d'une politique financière qui prend en général, et vous et moi le savons très bien, beaucoup plus longtemps pour faire sentir ses effets que si l'on décidait de modifier la politique monétaire. S'il est vrai que nous sommes à la veille d'une grave récession économique—et je le répète, l'idée n'est pas de moi mais de Statistique Canada, qui se fie sur ses indicateurs—ne pensez-vous pas que nous devrions réduire les taux d'intérêt, ce qui serait la première étape d'un train d'initiatives que vous nous avez décrites en grande partie dans votre exposé?

Mme Maxwell: Tout d'abord, je n'ai pas l'intention de me prononcer sur le calendrier précis ou le niveau des taux d'intérêt à un moment donné. Cette responsabilité incombe à la Banque du Canada et au gouverneur, en consultation avec le ministre des Finances.

Je voudrais revenir sur l'observation que vous avez faite. Vous avez tout à fait raison de dire qu'il faut attendre longtemps avant que la politique financière ne se répercute sur l'économie, mais, à mon avis, si les gouvernements fédéral et provinciaux fixaient des objectifs clairement énoncés quant aux initiatives qu'ils comptent prendre pour lutter contre l'inflation, cela aurait une incidence assez rapide sur les décisions que prennent les gouvernements en matière de prix et de frais d'utilisation.

Il y aurait aussi une incidence assez rapide sur les attentes inflationnistes si le grand public était convaincu que, en réalité, tous les paliers de gouvernement sont déterminés à changer d'attitude. Une telle initiative influerait sur les prévisions relatives au taux d'inflation d'ici un an, ce qui, en retour, influe sur le milieu dans lequel les décisions relatives aux taux d'intérêt, par exemple, peuvent être prises.

Ce que je veux dire, c'est qu'il est impossible de recourir à des expédients, mais il existe des solutions que le gouvernement peut examiner à fond en vue d'avoir une plus grande latitude pour prendre des décisions relativement aux taux d'intérêt.

M. Langdon: Madame Maxwell, la province de Québec a déclaré qu'elle n'a pas l'intention de rencontrer les autres provinces et le gouvernement fédéral dans le cadre des relations fédérales-provinciales. Cela risque de créer un petit obstacle à la réalisation des objectifs dont vous parlez.

Il se trouve que les provinces elles-mêmes ont été unanimes à demander il y a un an une diminution des taux d'intérêt, sauf erreur.

Mme Maxwell: Il leur est facile de. . .

M. Langdon: Bien sûr, il leur est facile de le faire, mais le problème, c'est qu'il y a des litiges entre le gouvernement fédéral et les provinces, et vous avez dit que vous allez être en mesure de résoudre tous ces problèmes dans un délai

[*Texte*]

enough period of time to do something about what may be a sharp and deep recession that we are in already. Surely the federal government has a responsibility to act in using instruments that it can use.

To come back to your point in saying it is not your job to suggest timing, the Economic Council was established to provide economic policy advice on monetary policy, on employment policy, and on the whole scope of macro-economic policy to the federal government, and surely for you to say your advice is that those interest rates must come down and that they must do so in a relatively short timeframe is part of your mandate.

The Vice-Chairman: I think Ms Maxwell probably understands the gist of your question, which is basically whether or not they have any short-term advice for us—

Mr. Langdon: That is not quite what the question was. The question asks: is that short-term advice not necessarily built around reduction in interest rates in Canada?

Ms Maxwell: I do not interpret the mandate of the Economic Council of Canada to be giving short-term advice or advice on short-term operational decisions to the Government of Canada. The act states very clearly that we are to focus on the medium to long term, and I think we have given a lot of interesting ideas in this report. They are appropriate for the medium to long term. I think they also could potentially be helpful in helping Canadians to weather the troubles that we seem to be facing in the next couple of years.

• 1125

If I could go back to a point you made earlier, Mr. Langdon, there is no question that this is a very fractious period in federal-provincial relations, and that in itself is one of the many uncertainties investors and consumers see around them. It cannot help but contribute to the sense of unease we have in the Canadian economy at this stage. Certainly, officials are still meeting. If they would recognize that there was something constructive they could do that could potentially lead us in the direction of lower interest rates, the very fact that they could agree on something would be a positive step from many points of view.

Mr. Langdon: You have talked about your mandate as focusing on the medium term. Let me ask you, in terms of that mandate, what your analysis would be of the effects of the two-year spending freeze that various business councils—the Canadian Manufacturers' Association, B.C. Division, and the Canadian Chamber of Commerce—suggested last week. What would the effect of that be, both in terms of employment rates within this country and in terms of inflationary pressures within the economy, which are the two key goals you are focused on?

[*Traduction*]

relativement court pour remédier à la récession qui se fait déjà sentir et qui risque de devenir très sérieuse et profonde. Il incombe au gouvernement fédéral d'agir et de se servir des instruments qu'il a à sa disposition.

Pour en revenir à votre remarque, quand vous dites que ce n'est pas à vous de proposer un calendrier, le Conseil économique a été créé pour conseiller le gouvernement en ce qui a trait à la politique monétaire ou à celle de l'emploi, ainsi qu'à tous les aspects de la politique macro-économique, et il est donc tout à fait conforme à votre mandat de dire que vous préconisez une diminution des taux d'intérêt et ce, dans un délai relativement court.

Le vice-président: Madame Maxwell comprend sans doute le fond de votre question, à savoir si son organisme a ou non des conseils à court terme à nous fournir...

M. Langdon: Ce n'est pas tout à fait le sens de ma question. Voici ce que je veux savoir: ces conseils à court terme ne misent-ils pas nécessairement sur la diminution des taux d'intérêt au Canada?

Mme Maxwell: A mon avis, le Conseil économique du Canada n'a pas pour mandat de fournir des conseils à court terme ou de conseiller le gouvernement du Canada à l'égard des décisions opérationnelles à brève échéance. La loi stipule clairement que nous devons nous pencher sur le moyen et le long terme, et à mon avis, nous proposons toutes sortes d'idées intéressantes dans notre rapport. Ces propositions sont pertinentes à moyen et long terme. Elles pourraient également être utiles pour aider les Canadiens à surmonter les obstacles auxquels nous allons apparemment nous heurter au cours des deux prochaines années.

Si vous me permettez de revenir à un des points que vous avez mentionnés, monsieur Langdon, il est certain que nous vivons actuellement une étape des relations fédérales-provinciales marquée par la plus grande acrimonie et que c'est en soi un facteur qui accroît le sentiment d'incertitude chez les investisseurs et les consommateurs. Il ne peut qu'accroître le malaise à l'intérieur de l'économie canadienne à ce moment-ci. Les hauts fonctionnaires, cependant, continuent de se rencontrer. Si seulement ils pouvaient s'entendre sur une mesurre positive qui nous oriente vers la moindre réduction des taux d'intérêt, ce seul fait serait déjà un pas dans la bonne direction à plusieurs égards.

M. Langdon: Vous avez dit que votre mandat portait sur le moyen terme. J'aimerais savoir quelle est votre analyse, dans le cadre de ce mandat, des répercussions possibles du gel des dépenses sur deux ans, tel que proposé la semaine dernière par divers conseils d'entreprises—l'Association des manufacturiers canadiens, division de la Colombie-Britannique, et la Chambre de commerce du Canada. Quel serait l'effet de cette mesure, tant sur les taux d'emploi au pays que sur les pressions inflationnistes existant à l'intérieur de l'économie, deux éléments clefs à vos yeux?

[*Text*]

Ms Maxwell: In the annual review we point to the dilemma the federal government is going to face with respect to deficit reduction as we go through this period of slow growth. We argue that it is very important for the federal government to stay close to its medium-term fiscal plan, even though that will be particularly difficult to do as revenues are hit by slower growth.

My reaction to the proposal for that spending freeze would be very similar to the reaction I just gave you a few moments ago, that we should get the interest rates down right away. The risk is that you give too much importance to a single target and you do not look enough at what the others are. We have not tried to quantify what the dimensions of the two-year freeze would be that they were calling for.

We would agree that deficit reduction is one of the three major targets at this point. Again, the issue has to be addressed in that nexus I talked about. I would not like to see deficit reduction be given such a priority that it worsened the employment situation unnecessarily.

Mr. Langdon: I want to make a request, if I could, through you, Mr. Chairman, that the Economic Council prepare some projections for us of what the effects of that two-year freeze that is recommended would be.

Mr. Sobeski (Cambridge): In the report you say one transition that is required is the building of new relationships; to foster, as Mr. Langdon was talking about, the joint problem-solving. You have provinces, the federal government, private and public sectors, and business and labour. Basically the progress has been slow. You talked also about the importance of having a change in mind-set. You said that business must invest in technology and training and management skills, and also you talked about compensation systems, which I want to focus in on for one moment.

At present in compensation systems we take a look at fixed wages, and also job security is an important issue out there. In your report you talked about how maybe we need more flexible programs when it comes to wages, in dealing with security. As an illustration, on the weekend GM signed a three-year contract. The CAW said it was the best package ever negotiated. There was 90% acceptance when the vote was taken. GM has signed the agreement, so obviously they are happy with it. So you have a certain mind-set already established out there for the type of collective bargaining. If we want to use this as a generic example, it talked about three years of wage increases, cost of living protection, more time off with the family, and there were probably some programs in there for lay-offs and so on.

[*Translation*]

Mme Maxwell: Dans notre examen annuel, nous soulignons le dilemme auquel s'expose le gouvernement fédéral s'il veut réduire le déficit en période de faible croissance. Nous faisons valoir qu'il est très important que le gouvernement fédéral s'en tienne à son plan fiscal à moyen terme, même si cette ligne de conduite risque d'être particulièrement difficile à tenir du fait que les recettes du gouvernement se ressentiront du ralentissement.

Je réagis face à la proposition de gel des dépenses de la même façon que je l'ai fait tout à l'heure lorsqu'il a été suggéré que les taux d'intérêt soient réduits immédiatement. Le risque d'accorder trop d'importance à un seul objectif est de négliger les autres. Nous n'avons pas essayé de quantifier des répercussions du gel sur deux ans qui est proposé.

Nous sommes d'accord sur le fait que la réduction du déficit doit être l'un des trois plus importants objectifs à ce moment-ci. Cependant, d'autres facteurs interviennent, comme je l'ai indiqué. Je ne voudrais pas que la réduction du déficit prenne une telle importance qu'elle empire inutilement la situation de l'emploi.

M. Langdon: J'aimerais faire une demande, par votre intermédiaire, monsieur le président; ce serait que le Conseil économique du Canada prépare à notre intention des projections sur les répercussions que pourrait avoir le gel sur deux ans tel que proposé.

M. Sobeski (Cambridge): Dans votre rapport, vous soulignez le fait qu'une des transitions nécessaires est l'établissement de nouveaux liens destinés, comme le disait M. Langdon, à favoriser la solution des problèmes en commun. Il y a les provinces, le gouvernement fédéral, le secteur privé et le secteur public, et les entreprises et les syndicats. Jusqu'à présent, les progrès en ce sens ont été lents. Vous avez parlé de l'importance de modifier les attitudes. Vous avez suggéré aux entreprises d'investir dans la technologie, la formation et le développement des aptitudes de gestion et vous avez abordé la question des systèmes de rémunération, laquelle question j'aimerais développer quelque peu avec vous.

Actuellement, les systèmes de rémunération s'attachent aux salaires fixes; s'y ajoute, comme élément important, la sécurité d'emploi. Dans votre rapport, vous soulignez la nécessité de programmes plus souples relativement aux salaires, et relativement à la sécurité. Je vous soumets comme exemple la convention que vient de signer GM en fin de semaine et qui porte sur trois ans. Selon les TCA, c'est la meilleure offre qu'ils aient jamais négociée. Le taux d'approbation était de 90 p. 100 lors du vote et la société GM doit être également satisfaite puisqu'elle a signé. Donc, de telles négociations collectives sont possibles. C'est un exemple qui peut s'appliquer ailleurs. La convention établit des augmentations salariales sur trois ans, prévoit une protection contre l'augmentation du coût de la vie, permet de passer davantage de temps avec la famille et comprend sans doute également des programmes spéciaux en cas de mises à pied ou contretemps semblables.

[*Texte*]

• 1130

I guess the question is that the Economic Council talks about changing that mind-set and in your view taking a look at collective bargaining generically. If you could have been whispering in the ears of GM and Bob White, what sorts of things would you be suggesting both to management and to labour about the change in mind-set that you see in the collective bargaining process, for example? But in a generic way: I do not want to focus on the GM contract, but it is current and your report is current.

Ms Maxwell: I must say that we have not studied the GM settlement, but an industry like the automobile industry raises a lot of the pertinent issues as far as we are concerned because those are three-year agreements that attempt to agree in advance on formulas that will protect the worker against inflation and give the employer the flexibility he needs to alter employment levels over the life of the contract. So the mind-set that is built into this is wage stability and employment instability. We would like to see that reversed over time. We would like to see people develop different ways of writing the package that governs wages and employment so wages would tend to fluctuate over a three-year timeframe if that was appropriate because of market conditions, but employment would be more stable.

The kinds of ideas we feel could be considered, first of all to make the wages fluctuate more, would be to look at different types of compensation systems that involve profit-sharing—or productivity-sharing is used in some cases. Also, it may be possible, although you have the overall structure of an agreement over three years, that the wage clauses could be reopened every year. There are risks associated with reopening in terms of the costs of renegotiating and that sort of thing.

I do not think we at the council pretend that we have come up with any kind of panacea or blueprint here for how to do it, but we have seen, particularly in this economic slowdown, that as soon as production begins to slip there seems to be an immediate reaction of cutting employment. The pattern in previous cycles where an employer would hoard workers, keep them on just in case for perhaps some months after production change, we just do not see happening. In fact, Dr. Preston referred to this as the "just in time recession" in the sense that the worker feels the impact of this more quickly than in the past.

So to get back to your point, I think, as I said last night, these kinds of innovations need to come from the parties doing the negotiating and they have to be tailored for the industry and the particular workplace.

We also talked in the review about the need for more innovation in the design of work, in terms of the communication between labour and management, much more sharing of information and much more participation of the union, or people representing employees, in such questions as what kind of technology should be implemented, how the work force should be trained to use that technology, how work rules and other arrangements should be adapted in

[*Traduction*]

Le Conseil économique du Canada parle de la nécessité de modifier les attitudes et de réexaminer le système de négociations collectives dans son ensemble. Si vous pouviez souffler quelque chose à l'oreille de GM et de Bob White, quelles suggestions feriez-vous aux parties patronale et syndicale en vue de modifier les attitudes qui selon vous marquent actuellement le processus des négociations collectives? Je veux que vous parliez de façon générale; je ne suis pas nécessairement intéressé aux détails de la convention conclue avec GM en particulier. La question est d'actualité et vous y faites allusion dans votre rapport.

Mme Maxwell: Je vous avoue que nous n'avons pas étudié le règlement survenu à GM, mais une industrie comme celle de l'automobile soulève toujours beaucoup de questions pertinentes pour nous puisqu'elle conclue des conventions sur trois ans qui essaient d'établir d'avance des formules en vue de protéger les travailleurs contre l'inflation et de donner aux employeurs la souplesse dont ils ont besoin pour modifier les niveaux d'emploi en cours de convention. L'attitude qui prévaut dans la circonstance favorise la stabilité des salaires et l'instabilité de l'emploi. Nous voudrions voir cette attitude inversée avec le temps. Nous souhaiterions que les conventions régissant les salaires et l'emploi permettent à l'avenir aux salaires de fluctuer sur une période de trois ans selon les conditions du marché et à l'emploi de demeurer plus stable.

Pour permettre aux salaires de fluctuer davantage, on pourrait envisager des systèmes de rémunération impliquant le partage des profits ou de la productivité, dans certaions cas. Et même si une convention pourrait porter sur une période de trois ans, il pourrait y avoir des dispositions salariales qui soient rouvertes tous les ans. Il y a cependant des risques à rouvrir des conventions, au niveau des coûts et à d'autres niveaux.

Au conseil, nous ne prétendons pas avoir trouvé la panacée ou le plan idéal, mais nous avons constaté qu'en période de ralentissement économique, dès que la production commence à baisser, la réaction immédiate consiste à réduire l'emploi. Auparavant, lors de cycles semblables, les employeurs avaient tendance à garder des travailleurs en réserve quelques mois après les premiers signes de changement dans la production. Nous ne voyons plus cette réaction. M. Preston a parlé «d'une récession exacte», en ce sens que le travailleur en subit l'impact plus rapidement qu'auparavant.

Donc, pour revenir à votre question, comme je l'indiquais hier soir, ces innovations doivent être introduites par les parties présentes à la table de négociations et elles doivent être adaptées au secteur ou au milieu de travail en cause.

Dans notre examen, nous avons également souligné la nécessité d'innovation dans la conception du travail, au niveau de la communication entre les travailleurs et la direction, au niveau du partage de l'information et de la participation du syndicat ou des représentants des employés, relativement à des questions comme la façon dont la nouvelle technologie doit être appliquée, la façon dont la main-d'oeuvre doit être formée pour utiliser cette nouvelle

[*Text*]

order to allow everyone to take the best advantage of that new technology. That spirit of interaction and joint problem-solving is another aspect of partnership, but within the firm and within the workplace.

• 1135

I have talked to business leaders in Canada who believe strongly in this kind of approach of partnership within the firm, and their own feeling is that the productivity gains that come from these so-called soft technologies are even greater than what you can get from bringing computers and other hard technologies into the workplace. There is tremendous scope for innovation and for this new mind-set, in our view.

Mr. Sobeski: Again, I have heard you say it is down to the firm level. I guess there has to be an element of trust and honesty, opening the books, so to speak, so that people have a better understanding of what is going on.

Ms Maxwell: That is correct.

Mr. Sobeski: Last evening you talked about the need to reduce unemployment but also meeting the targets you talked about for inflation or deficit reduction. You said that to do this, we need better policy co-ordination between all parties.

Recently Michael Porter wrote a book entitled *The Competitive Advantage of Nations*, where he took a look at the U.S., Japan and West Germany. I know in your report you took a look at other countries. In Porter's analysis, to break it down, he talked about the implications for Canada, and he said he had come up with a few recommendations.

First of all, government should bail out industries and firms in difficulty only under most exceptional circumstances. The second point was that more local competition is an important role in building from within, and therefore he was suggesting tougher combine laws to prevent internal mergers. Fewer internal mergers produce better internal competition. The final point he talked about was eliminating quotas and tariffs because, as he said, long-term protection is not a well-worn path to global competitiveness.

I know your organization took a look at other countries. In your report on page 47 you talk about the 1970s, when there was a surge in world commodity prices. The west did well at the expense of Ontario and Quebec exporting industries, and of course the overheating of the Ontario economy in 1988 produced interest rate pressures in the west. We have those types of things taking place. Someone asked last night how we accomplish this, with threads and everything connecting and working together, and you said the lack of co-ordination is indeed costly.

[*Translation*]

technologie, la façon dont les règles et les conditions de travail doivent être adaptées pour permettre à tout le monde de tirer le meilleur parti possible de cette nouvelle technologie. Cet esprit d'interaction et de solution des problèmes en commun est un autre aspect du partenariat, tel qu'il s'applique à une entreprise ou un milieu de travail en particulier.

J'ai eu l'occasion de parler à des chefs d'entreprise au Canada qui croient fermement en cette approche du partenariat au niveau de l'entreprise; ils estiment que les gains en productivité qui peuvent découler de ces technologies douces, comme ils les appellent, peuvent dépasser ceux qui sont attribuables à l'introduction de l'informatique ou d'autres technologies dures dans le milieu de travail. À notre avis, il y a d'excellentes chances que l'innovation et le développement d'une nouvelle attitude comme celle-là soient bien accueillis.

M. Sobeski: Je vous ai entendu répéter que cet esprit doit se manifester au niveau de l'entreprise. Je suppose qu'il implique un climat de confiance et d'honnêteté, je suppose qu'il implique que l'entreprise doit être prête à ouvrir ses livres de façon à ce que les gens comprennent mieux son fonctionnement.

Mme Maxwell: En effet.

M. Sobeski: Hier soir, vous avez parlé de la nécessité de réduire le chômage, tout en ne perdant pas de vue les objectifs de réduction de l'inflation et du déficit. Et vous avez dit souhaiter à cet égard une meilleure coordination des politiques de la part de toutes les parties en cause.

Michael Porter a écrit récemment un ouvrage intitulé *The Competitive Advantage of Nations* dans lequel il a examiné les États-Unis, le Japon et l'Allemagne de l'Ouest. Je sais que vous avez également examiné la situation d'un certain nombre d'autres pays dans votre rapport. Essentiellement, dans son analyse, Porter a soulevé le voile sur ce qui attend le Canada et a fait quelques recommandations.

D'abord, le gouvernement devrait sauver du naufrage les industries et les entreprises en difficultés seulement à titre exceptionnel. Deuxièmement, comme la compétition interne est un élément important de l'évolution d'une entreprise, les lois sur les coalitions, selon lui, devraient interdire les fusions internes. Moins de fusions internes devraient produire une meilleure compétition à l'intérieur de chaque entreprise. Enfin, toujours selon lui, il conviendrait d'éliminer les contingents et les tarifs parce qu'une telle protection à long terme nous prépare mal à la concurrence mondiale.

Je sais que vous avez également examiné la situation d'autres pays. À la page 47 de votre rapport, vous parlez de ce qui s'est passé au cours des années 1970, lorsque le prix des denrées mondiales a monté en flèche. L'Ouest s'en est bien tiré aux dépens des industries d'exportation de l'Ontario et du Québec; par ailleurs, la surchauffe de l'économie de l'Ontario en 1988 a contribué à maintenir élevés les taux d'intérêt même dans l'Ouest. Ces distorsions se manifestent constamment. Hier, quelqu'un vous a interrogée au sujet de ces coups et de ces contrecoups, et vous avez répondu que le manque de coordination coûtait effectivement cher.

[*Texte*]

Again, we have left-and right-wing philosophies. We have some provinces now talking about minimum wage laws. Yet when the Macdonald commission did their report, they warned that every 10% increase in minimum wage increases the overall unemployment by half of 1%, and of course that impacts mostly among the young and the unskilled. So you have a commission saying, do not do this, and yet you have governments, maybe for political reasons, suggesting raising the minimum wage. There seems to be evidence you should not do that.

The question gets back to Mr. Langdon's question. How do you tie all this together? Who is to lead this debate? How is it to start? Where is it to begin? What is it going to take to pull this country together? Back in 1864, Sir John A. Macdonald wanted a strong federal government. George Brown wanted the provinces and the regions to have a say, and it took the crisis of an American invasion after the Civil War that sort of pulled those two together to say, let us come up with a compromise.

Is the crisis Canada has to deal with going to be this economic crisis that is going to pull the country together? It is of the item that is going drive everybody to finally get together and say, okay, let us change the mind-set. Is that what it is going to take?

• 1140

Ms Maxwell: Certainly when we looked at the experiences in other countries and the way they solved problems, and we looked at the countries where there are institutions in place for building consensus and for joint problem-solving, by and large those institutions were forged in periods of hard times in the history of those particular countries, when they were recovering from the devastation of a war, for example, or from a long period of economic hard times.

The council's perception of the circumstances that we find ourselves in now is that yes, indeed, this is a very difficult period in our economic history, and that if we try to address the issues in the same ways that we used in the 1960s, 1970s and 1980s, we are not going to find a very productive or a very satisfactory way to muddle our way through this situation.

Our message is that we cannot afford to ignore what new options there are on the table. I do not think, though, this is something that comes from calling a big meeting and declaring that we are now going to try this new mind-set, this new way of thinking. It has to come through a process of identifying a specific problem, putting the players who are key to that problem in the room and getting them to begin to deal with it. In some cases that will be federal and provincial ministers. In other cases it will be purely in the private sector. In other cases it will be a combination of public and private sector representatives.

I would like to think that some of the ideas we have put forward in this review could provide the seeds that will enable some of these efforts at joint problem-solving to go ahead in the next year or so. That, I think, would be very rewarding for us as a council.

[*Traduction*]

Nous avons des idées de gauche et de droite. Nous avons des provinces qui parlent actuellement d'agir sur les salaires minimum. Cependant, dans son rapport, la Commission Macdonald a mis en garde contre le fait que chaque 10 p. 100 d'augmentation du salaire minimum accroît le chômage d'un demi de 1 p. 100 de façon globale, l'effet se faisant surtout sentir chez les jeunes et les travailleurs non qualifiés. Donc, d'une part, une commission met en garde contre ce genre de choses, d'autre part, des gouvernements, envers et contre tous, probablement pour des raisons politiques, s'apprêtent à faire le contraire.

Ma question se rattache à celle de M. Langdon. Comment faire le lien? Qui doit battre la marche? Comment le processus doit-il être enclanché? Par quoi doit-il commencer? Que faut-il pour unir de nouveau ce pays? En 1864, Sir John A. Macdonald voulait un gouvernement fédéral fort. George Brown défendait le droit des provinces et des régions de se faire entendre. Il a fallu l'invasion américaine après la guerre civile pour rapprocher les deux idéologies, pour en arriver à une sorte de compromis.

Faudra-t-il cette crise économique au Canada pour finalement rapprocher les gens? Cette crise sera-t-elle le point tournant qui permettra de modifier les attitudes?

Mme Maxwell: Lorsque nous examinons les expériences d'autres pays et la façon dont ils essaient de régler leurs problèmes, lorsque nous nous penchons sur des pays où il y a des institutions favorables au développement de consensus et à la solution des problèmes en commun, de façon générale, nous nous apercevons que ces institutions ont été établies en périodes difficiles pour ces pays, à des époques où ils se remettaient de la dévastation de la guerre, par exemple, ou encore où ils sortaient de longues crises économiques.

D'après son évaluation de la situation actuelle, le conseil estime qu'effectivement le pays traverse une période très difficile de son histoire économique et que s'il s'attaque aux problèmes de la même façon qu'il l'a fait au cours des années 1960, 1970 et 1980, il ne va pas pouvoir se sortir de cette impasse d'une façon satisfaisante.

Notre message est que nous ne pouvons pas nous payer le luxe d'ignorer les nouvelles options qui se présentent à nous. Il ne s'agit pas simplement de convoquer une grande réunion et de clamer que nous avons décidé de changer d'attitude et de façon de penser. Le processus doit d'abord consister à identifier le problème, à réunir les personnages-clé dans la même pièce et à les forcer à examiner la situation telle qu'elle se présente. Dans certains cas, il peut s'agir des ministres fédéraux et provinciaux. Dans d'autres, des représentants du secteur privé. Et quelques fois, il peut s'agir d'une combinaison de représentants du secteur public et du secteur privé.

Nous osons croire que certaines des idées que nous avons avancées dans le cadre de cet examen pourraient se révéler le point de départ d'initiatives de résolution de problèmes en commun d'ici un an ou deux. Nous en serions certainement très fiers.

[*Text*]

I do not think there is any instant conversion that is possible in terms of jumping from this way of thinking to that way of thinking, because people have to find their way. They have to develop new lines of communication, bring new players to the table when they are discussing problems.

In some respects I am quite encouraged by the reactions we have had to *Transitions for the 90s* in the last few weeks. A lot of people in the business community have come forward and pointed out that they would like to try some of these ideas. In the process of trying to come to terms with some of the issues that they face, business people have been in touch with people in the labour movement and tried to engage them in the discussion. This is all very informal, and who knows where it will lead us, but some of the necessary first steps are at least taking place.

Mr. Sobeski: I have one quick question from the researchers. Austria's success in achieving full employment with relative price stability was attributed by the council at least in part to a fixed exchange rate system between the Austrian and German currency. A fixed exchange rate provides Austrian producers with stable prices relative to their major export market and removes one of those elements of uncertainty. There are advocates in Canada of a fixed exchange system, or fixed exchange rate, who argue that Canada could achieve the same benefits with the United States. Can the council explain its reason for rejecting this option?

Dr. Ross Preston (Senior Research Director, Director of the 27th Annual Review, Economic Council of Canada): To compare the Austrian and German case and the U.S. and the Canadian case denies the fact that there are structural similarities between the Austrian and German economy, and between the U.S. and Canada there are a lot of big differences. In particular, the resource base of Canada is a lot different from the resource base of the U.S., whereas the manufacturing and the resource bases in Austria and Germany are similar. This means the exchange rate plays a much different role between Germany and Austria. It basically plays a role where the economies are similar in structure.

[*Translation*]

Il est impossible d'envisager qu'une façon de penser puisse être remplacée par une autre du jour au lendemain. Les gens doivent passer par un certain processus auparavant. Ils doivent établir de nouvelles lignes de communication, s'adjoindre de nouveaux partenaires à la table de négociations.

Je suis très encouragée par les réactions que j'ai eues au rapport *Une décennie de transition* au cours des dernières semaines. Beaucoup de gens du milieu des affaires se sont manifestés et ont fait savoir qu'ils aimeraient mettre à l'essai un certain nombre de ces idées. Pour essayer de résoudre leurs problèmes, certains industriels ont déjà fait appel aux syndicats et essayé de les convier à la discussion. Jusqu'à présent, ces ouvertures se sont faites de façon officieuse et personne ne sait où elles mèneront, mais les premiers pas nécessaires ont été faits.

M. Sobeski: J'ai une brève question pour les attachés de recherche. Le succès de l'Autriche au niveau du plein emploi allié à une relative stabilité des prix est, selon le conseil, dû en partie à son système de taux de change fixe pour sa monnaie et la monnaie allemande. Un taux de change fixe permet aux producteurs autrichiens de pouvoir compter sur des prix stables sur leur principal marché d'exportation et de se sentir rassurés face à ce qui serait normalement un autre élément d'incertitude. D'aucuns préconisent la même chose au Canada, c'est-à-dire un système ou un taux de change fixe avec les Etats-Unis. Pourquoi le conseil rejette-t-il cette option?

M. Ross Preston (directeur de recherche principal, directeur du 27e Exposé annuel, Conseil économique du Canada): Comparer la situation de l'Autriche et de l'Allemagne avec celle des Etats-Unis et du Canada c'est oublier le fait qu'il y a des similitudes structurelles entre l'économie autrichienne et l'économie allemande, et de grandes différences entre les Etats-Unis et le Canada. En particulier, les ressources fondamentales au Canada sont bien différentes de celles des Etats-Unis, tandis que la capacité manufacturière et les ressources fondamentales en Autriche et en Allemagne sont similaires. Ce qui fait que le taux de change intervient d'une façon bien différente pour l'Allemagne et l'Autriche. Il s'applique à des économies qui ont des structures très semblables.

• 1145

In the U.S. and in Canada, if we did not have a flexible exchange rate when we had large outside shocks to the resource sector, we would have to see real adjustments in the regions that were affected by those relative price or terms-of-trade changes. In other words, we would have to see real job losses occur, whereas with a flexible exchange rate the shock is absorbed more evenly throughout the system and you do not have to see these real resource changes occur to react essentially in reaction to these shocks. So in Canada there is some reason essentially to let the market determine the exchange rate, because if we do not then we will have to have other markets react in ways that will be less favourable.

Pour ce qui est des Etats-Unis et du Canada, si nous n'avions pas eu au Canada de taux de change souple lorsque notre secteur primaire a été soumis à des chocs considérables de l'extérieur, nous aurions eu de réels ajustements à faire dans les régions particulièrement touchées par les changements de prix relatifs ou de conditions commerciales. En d'autres termes, nous aurions eu de réelles pertes d'emplois, tandis qu'avec le taux de change souple nous avons pu répartir l'effet des chocs à l'intérieur du système. Nous avons pu protéger nos ressources contre les répercussions de ces chocs. Au Canada, nous avons de bonnes raisons de laisser notre marché déterminer le taux de change; autrement, nous risquons de subir les chocs des autres marchés et de nous retrouver dans une situation encore bien pire.

[*Texte*]

Mr. Manley (Ottawa South): Based on what you have written, am I right in thinking you do not believe John Crow? He has told us many times here that he believes in zero inflation, or stable currency as he puts it; that has been interpreted many times to us as being zero inflation. Yet you say that in spite of all those protestations by the Governor of the Bank of Canada, you are looking at an inflation rate going out into the future of about 4%.

Accepting what you have said, that what we are really talking about in terms of inflation—and John Crow himself essentially said this to us—is the kinds of expectations that are built into the economy, are you saying, since you are contributing to those expectations, that you do not really believe he has either the tools available to him or the stamina and political support to achieve what he says he is trying to achieve? Or is he really not trying to achieve what he says he is trying to achieve?

Ms Maxwell: What we did in the simulations was basically project the rate of inflation given the conditions we saw in the economy now and given the behaviour we have observed in the Canadian economy in the past. In the base case, that seemed to keep inflation in the 4% range over the medium term. We then tested a couple of cases where we said, all right, suppose we do wish to change the behaviour of Canadians and get the inflation rate down to lower levels; how would that develop? We found that if the only instrument you use is high interest rates then it is quite costly in the sense of lost output and employment. We could get the inflation rate down to 3%—and sustainably at 3%, I should add—by 1994, but in doing so the economy would slow down very considerably.

We then went through the process of saying, well, how much would it cost to get the inflation rate down to 3% as an interim target if we could assume that behaviour did change, that people reacted differently, in effect if they felt that the 3% interim target was achievable and they decided to adjust their wage and price decisions in anticipation that it would be achieved? We found that you could cut the costs of meeting that objective very considerably. The unemployment rate, instead of going up by a full percentage point, went up by about half a percentage point, and the impact on the deficit position of the federal government was also very considerably reduced.

So in a sense, although it is a very stylized way of doing things—it is a way of saying what if institutions did change—it basically confirms the fact that if you can address the inflation problem through a variety of routes then you support the overall objective of controlling inflation, which the council strongly supports, but you do it at less cost to the country as a whole. Therefore, the conclusion you can draw is that with the support of more of the players in the economy, the objective of getting the rate of inflation down into the range that would be considered price stability is certainly feasible. Our concern is that the public does not yet understand that it is feasible, that it is not something now accepted among Canadians.

[*Traduction*]

M. Manley (Ottawa-Sud): A partir de votre rapport, puis-je conclure que vous ne croyez pas John Crow? Il nous a répété maintes fois ici qu'il est partisan à un taux d'inflation égal à zéro ou d'une monnaie stable, comme il dit; on nous a indiqué à plusieurs reprises que c'était l'équivalent d'un taux d'inflation égal à zéro. Malgré tout ce que peut en dire le gouverneur de la Banque du Canada, vous envisagez pour votre part un taux d'inflation d'environ 4 p. 100 à l'avenir.

Si, comme vous le signalez également, John Crow nous a dit la même chose, notre taux d'inflation correspond à nos attentes telles que reflétées dans l'économie, affirmez-vous, du fait que vous contribuez à ces attentes, ne pas croire que le gouverneur de la Banque du Canada ait les outils nécessaires, la force ou l'appui politique pour atteindre son but? Ou est-il sincère lorsqu'il dit poursuivre cet objectif?

Mme Maxwell: Par nos simulations, nous avons simplement voulu prédire le taux d'inflation compte tenu des conditions économiques que nous pouvions entrevoir et du comportement de l'économie canadienne jusqu'à présent. Dans l'hypothèse de base, le résultat était un taux d'inflation d'environ 4 p. 100 à moyen terme. Pour une ou deux autres hypothèses, nous nous sommes dits: supposons que les Canadiens changent de comportement; à quel point le taux d'inflation pourrait-il être réduit? Nous avons constaté que si nous utilisions les hauts taux d'intérêt comme instruments, nous risquions de nuire à la production et à l'emploi. Nous pouvions théoriquement réduire l'inflation à 3 p. 100—de façon durable, je vous le signale—d'ici 1994, mais ce faisant, nous provoquions un ralentissement considérable de l'économie.

Nous avons ensuite émis l'hypothèse suivante: combien en coûterait-il pour réduire le taux d'inflation à 3 p. 100 de façon provisoire, en supposant que les gens changent de comportement, réagissent différemment, acceptent comme plausible l'objectif provisoire de 3 p. 100 et décident de revoir leurs demandes salariales et leurs prix en conséquence? Nous avons alors constaté que ce qu'il en coûtait pour atteindre l'objectif était bien moindre. Le taux de chômage au lieu d'augmenter d'un point entier de pourcentage, augmentait d'environ un demi pour cent, et l'impact sur la position de déficit du gouvernement fédéral était bien moindre.

C'est une façon bien théorique de procéder—c'est se demander ce qu'il adviendrait si les institutions changeaient—mais c'est une façon de confirmer que si nous nous y prenions de plusieurs façons pour essayer d'atteindre l'objectif qui consiste à contrôler l'inflation, et le conseil appuie fermement cette idée, nous pourrions le faire à bien moindre coût pour le pays tout entier. Ce qui veut dire qu'avec l'appui d'un plus grand nombre d'intervenants dans l'économie, l'objectif qui consiste à rabaisser le taux d'inflation à un niveau qui correspond à la stabilité des prix est tout à fait plausible. Ce que nous redoutons c'est que les Canadiens n'admettent pas et rejettent même cette possibilité.

[*Text*]

• 1150

Mr. Manley: So, for example, in previous times when we had wage and price controls or 6-and-5 restraint and there was public acceptance that the targets stated were achievable, the public was willing to follow that. But if I understand what you are saying about the current circumstance, using your base case, if Judith Maxwell were negotiating her salary and wanted to achieve protection against inflation, to be on the safe side she would ask for a 4% increase, which presumably is something that will signal to many other groups in the economy that to be on the safe side they ought to look for 5% or 6%.

Ms Maxwell: If I could follow on that point, Mr. Manley—and I have done this a few times myself—if you go around and ask Canadians about what they think the inflation rate is going to be, or ask people who are at the bargaining table what they think the rate of inflation is going to be, you find that the perception varies all over the lot. Some people will think it is 3% or 4%; others may think it is 7% or 8%. People do not as a rule carry economic forecasts around in their pockets that have been worked out in great detail; and even if they did, they would find that those forecasts were not as accurate as we would all like them to be.

Mr. Manley: But presumably the Bob Whites of the economy do—the people who are sitting at the major negotiating tables trying to predict what they need for the people they are bargaining for to keep them at least where they are at now.

Ms Maxwell: I agree that people representing large unions probably have a fairly good perception of what the inflation problem is. But there are a lot of other decisions in the economy that are based on expectations about inflation and a lot of much more low-key wage negotiations that take place. They all add up over time to a set of expectations that can fulfil themselves if in fact those expectations are overstated.

Mr. Manley: I would like to shift to the deficit for a moment. I am sure you saw last week's analyses by the business organizations. They went on at great length about the growth of the debt and the level of the deficit, and you in your report talk about the objective of a balanced federal budget. Can you indicate to me what really is the measure we should be looking at? Should we be looking at the level of the debt as a percentage of GDP? Should we be looking at the percentage of government revenue that goes to pay the interest charges on the debt? Should we be looking at some other relativity?

In my simple mind it seems to me it is okay to incur greater debt as long as you can afford to pay the interest charges on it, and that then brings in some relativity in terms of what the size of the overall economy is. I fear that many Canadians are out there thinking that the only hope for our salvation is when we have balanced budgets and have made the final payment on the last Canada Savings Bond and we are finally debt free and we own Canada. I think we could

[*Translation*]

M. Manley: Ainsi, quand dans le passé la progression des prix et des salaires a été plafonnée à 6 et 5 p. 100, la population a admis que les objectifs visés étaient atteignables et elle s'en est tenue à cela. Mais si j'ai bien compris ce que vous expliquez au sujet de la situation actuelle, en reprenant votre propre scénario de base, si Judith Maxwell renégociait aujourd'hui son salaire et voulait se protéger contre l'inflation, elle demanderait une augmentation de 4 p. 100, par prudence, de sorte que nombre d'autres groupes dans la société en concluront que par prudence, ils ont intérêt à demander 5 ou 6 p. 100.

Mme Maxwell: Permettez-moi de poursuivre sur ce même point, monsieur Manley. Si vous demandez aux Canadiens, et je l'ai moi-même fait à maintes reprises, quel sera à leur avis le taux d'inflation, ou si vous posez la question aux négociateurs syndicaux, vous obtiendrez des réponses très différentes. Certains diront 3 ou 4 p. 100; d'autres diront 7 ou 8 p. 100. Règle générale, les gens n'ont pas toujours à portée de la main des prévisions économiques très détaillées et même si c'était le cas, ils constateraient que ces prévisions ne sont pas toujours aussi fiables qu'ils ne le souhaiteraient.

M. Manley: Mais l'on peut supposer que les Bob Whites ont apporté de telles données puisqu'ils doivent au cours des négociations collectives tenter de savoir ce qu'ils doivent réclamer pour protéger le pouvoir d'achat de ceux qu'ils représentent.

Mme Maxwell: J'admets que les agents négociateurs des plus importants syndicats puissent avoir une assez bonne idée de la gravité de l'inflation. Mais de nombreuses autres décisions économiques sont fondées sur les attentes inflationnistes et de très nombreuses négociations collectives moins importantes se déroulent dans l'économie. Au fil du temps, toutes ces attentes ont un effet cumulatif et peuvent provoquer la relance de l'inflation que l'on craignait.

M. Manley: J'aimerais passer à la question du déficit. Vous avez sans doute vu les analyses faites la semaine dernière par les organisations d'entreprises. Elles ont longuement parlé de la croissance de la dette et du niveau du déficit budgétaire et vous parlez vous-même dans votre rapport de la nécessité de fixer comme objectif un budget fédéral équilibré. Pouvez-vous nous dire quel étalon nous devrions utiliser pour mesurer la gravité de la situation. Devrions-nous utiliser l'endettement en pourcentage du PIB? Devrions-nous prendre le pourcentage des recettes publiques consacrées au service de la dette? Devrions-nous utiliser un autre barème?

Je ne suis peut-être pas très futé, mais il me semble acceptable de s'endetter à condition de pouvoir assurer le service de cette dette, ce qui permet de relativer les choses en fonction de la capacité productive de l'économie. Je crains que de nombreux Canadiens n'en soient venus à croire que notre seul espoir de salut c'est d'avoir des budgets équilibrés, de rembourser la dernière obligation d'épargne du Canada et d'avoir liquidé totalement la dette, de façon à redevenir

[*Texte*]

use some parameters for looking at this issue of the deficit and having it in some kind of perspective.

Ms Maxwell: I think that is a very good point. Let me begin with an historical anecdote.

In the 1940s the debt-to-GDP ratio in Canada was over 100%. But in those days the typical rates of interest were about 3% and the economy was growing in double digits, as much as 14% or 15% per year. In that environment the debt-to-GDP ratio fell very quickly through the late 1940s and into the 1950s. In effect, we grew out of the problem because we had such a buoyant economy.

• 1155

In terms of bench-marks for today, we have to obviously come up with some bench-marks that are consistent with our capacity to grow and generate savings. In the council's 26th annual review, *Legacies*, which we published about a year ago, we looked at a variety of measures. For example, we looked at the net worth of governments. We were including their assets as well as their liabilities, and we did look for other kinds of measures that one could come up with in order to get an overview of the nature of the problem.

When you look at net worth of governments, both federal and provincial, it has been declining now—I do not remember exactly—at least since the early 1980s. Again, assuming that these are the best possible numbers, in the case of the federal government the net worth is negative. So I think no matter how you cut the numbers, the present state of the federal finances is very troublesome.

Frankly, when I am making speeches and so on, I tend to reach for a number that I think will speak to the particular audience. When I speak to people in the education community, for example, I point out that we spend $38 billion a year on education in this country, and we spend $35 billion a year on service on the federal public debt. That kind of understanding, that the reason the education system is being squeezed these days is because so much money is going into debt service, is a valuable one.

I think if you are looking for a sign of whether or not the problem is getting better or worse, if you focus on the debt-to-GDP ratio, then you can tell whether or not you are genuinely making any progress towards meeting the long-term goal. Certainly the council has never preached the gospel of paying down all that debt, but the council has said that we must definitely aim in the direction of running a budget surplus for a period of time, because that is the way you get the debt-to-GDP ratio to descend to a point where the debt service is no longer eroding your capacity to operate as a government.

Mr. Manley: I am a little confused by how we have arrived at where we are. It strikes me sometimes that we are chasing our tails around in a circle.

[*Traduction*]

propriétaires du Canada. Il me semble que nous devrions pouvoir, au moyen de certains critères, remettre en perspective l'ampleur du déficit.

Mme Maxwell: C'est un excellent point que vous soulevez. Permettez-moi de vous conter d'abord une anecdote historique.

Dans les années 40, le montant de la dette était supérieur au PIB au Canada. Mais à cette époque, les taux typiques d'intérêt étaient d'environ 3 p. 100 et l'économie progressait à un rythme qui dépassait parfois 14 ou 15 p. 100 par année. Dans un tel climat économique, la dette, en pourcentage du PIB, a chuté rapidement pendant les années 40 et jusqu'aux années 50. De fait, le problème de la dette s'est résorbé grâce à la vitalité de notre économie.

En ce qui concerne les étalons que nous pouvons utiliser pour mesurer la gravité de la situation aujourd'hui, nous devons bien sûr tenir compte de la capacité de croissance de notre économie et de notre capacité à dégager des économies. Dans le 26e Exposé annuel du conseil, *Patrimoines*, que nous avons publié il y a environ un an, nous avons examiné toute une gamme d'étalons. Par exemple, nous avons étudié la valeur nette des gouvernements. Nous avons inclu l'actif aussi bien que le passif et nous avons essayé de trouver d'autres mesures qui nous permettraient de mieux cerner l'ampleur du problème.

Or, depuis au moins le début des années 80, il me semble, la valeur nette des gouvernements, fédéral et provinciaux, est en baisse. Là encore, en supposant que ce soit là les meilleurs chiffres que nous puissions utiliser, la valeur nette du gouvernment fédéral est négative. Ainsi, peu importe la façon dont nous traitons les chiffres, l'état actuel des finances fédérales est très inquiétant.

Pour ma part, quand je prononce des discours, j'essaie de choisir un chiffre qui sera très parlant pour mon auditoire. Quand je parle à des enseignants, par exemple, je leur signale que nous consacrons au Canada 38 milliards de dollars par année à l'enseignement alors que le service de la dette publique fédérale nous coûte 35 milliards de dollars par année. Cela leur permet de comprendre que si le budget de l'éducation est si étriqué au Canada de nos jours, c'est qu'une trop grande proportion de nos ressources est consacrée au service de la dette.

Si vous cherchez à savoir si la situation s'améliore ou s'aggrave, l'importance de la dette en pourcentage du PIB vous permet alors de savoir si nous sommes en bonne voie d'atteindre nos objectifs à long terme. Le conseil n'a certainement jamais prêché l'évangile de la liquidation de la dette, mais le Conseil a certainement dit sans ambages que nous devions absolument viser des excédents budgétaires pendant quelques années puisque c'est la seule façon de ramener la dette, en pourcentage du PIB, à un niveau où le service de la dette ne grève plus la capacité du gouvernement d'administrer les affaires de l'État.

M. Manley: J'ai du mal à comprendre comment nous en sommes arrivés là. J'ai parfois l'impression que nous sommes dans un cercle vicieux.

[*Text*]

We are told that government deficits are fuelling inflation and driving up the cost of money. We are told that we need higher interest rates in order to control inflation, and yet when we charge higher interest rates we penalize certainly the federal government. It is the biggest borrower in Canada. We cause, as we have in this case, recession, which in turn increases government expenses in social programs and decreases government revenue in personal and corporate income taxes, putting further pressure on the fiscal situation, requiring governments to do things like raise their charges for things they do and the kinds of things you have talked about in your report, which as you note are inflationary themselves, which in turn causes us to follow around the circle yet again.

It strikes me that there has to be some kind of logical fallacy in this whole process. Surely if we are looking at trying to balance these various objectives, we really need to be looking at, first and foremost, the objective of job creation, full employment. It is kind of what you are saying here. Is that not the key to higher government revenues, lower government expenses, therefore a better fiscal situation, and therefore relief from this incredible circle of chasing ourselves around that we seem to be going through?

• 1200

I am not putting the question in order to score any kind of political point. I am genuinely confused by a policy that seems to have as an objective the elimination of a problem that the policy itself is helping to create. If you could help me understand that, I would be most obliged.

Ms Maxwell: There is no question that these issues are all tangled up with each other. That is why I referred earlier to the fact that we are in a log-jam, because when you attempt to make progress on one issue you end up making other problems worse.

I agree with the emphasis you have put on full employment. It seems to me if we were more effective in using the capacity that we have in terms of our people and our resources and our capital and so on, we would not encounter the inflation problem as we did in 1988-89. We would not then call into play all these other policy issues.

The roots of the fiscal situation probably go back to the mid-1970s when the productivity slowdown took place, because we had all kinds of government expenditures and revenues, commitments that were made on the understanding that the economy was going to continue to grow at rates in excess of 5% per year, and productivity would be growing by 2.5% per year in the private sector, and therefore the system would be self-financing. When the productivity growth slowed down, the system was no longer self-financing, and it took a long time to adjust the overall commitments for revenue and expenditure to be in tune with that. Unfortunately, because it took such a long time this debt burden has been built up, and it is now the debt problem that is driving all of our fiscal decisions.

[*Translation*]

On nous dit que les déficits budgétaires alimentent l'inflation et font augmenter le loyer de l'argent. On nous dit qu'il faut des taux d'intérêt plus élevés afin de contrôler l'inflation et pourtant, quand nous relevons les taux d'intérêt, le gouvernement fédéral en pâtit. Il est le principal emprunteur au pays. Nous provoquons, comme c'est le cas actuellement, une récession qui à son tour fait augmenter les dépenses du gouvernement au titre des programmes sociaux et réduit ses recettes en impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés, ce qui entraîne une nouvelle détérioration de la situation financière du gouvernement, lequel doit alors augmenter le prix de ses prestations et prendre d'autres mesures que vous énumérez dans votre rapport et qui sont elles-mêmes inflationnistes. Bref, nous nous retrouvons au point de départ de ce cercle vicieux.

Il me semble que tout cela doit reposer sur une erreur fondamentale. Si nous voulons trouver le juste équilibre entre tous ces objectifs, il me semble que nous devrions d'abord et avant tout poursuivre l'objectif de la création d'emplois, du plein emploi. C'est un peu ce que vous dites ici. N'est-ce pas là la solution qui permettrait au gouvernement de toucher des recettes plus considérables, de réduire ses dépenses et, par conséquent, d'améliorer sa situation fiscale? Ce serait aussi un moyen de nous extirper du cercle vicieux dans lequel nous semblons nous trouver.

Je ne pose pas cette question pour marquer un avantage politique quelconque. Je suis sincèrement perplexe devant une politique dont l'objectif semble être d'éliminer un problème qu'elle a elle-même contribué à créer. Si vous pouviez m'expliquer cela, je vous en serais très reconnaissant.

Mme Maxwell: Toutes ces questions sont indéniablement liées les unes aux autres. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai dit tout à l'heure que nous étions dans une impasse parce que lorsqu'on tente de régler un aspect du problème, on en aggrave d'autres.

Je suis d'accord avec l'importance que vous accordez au plein emploi. Il me semble que si nous avions utilisé plus efficacement nos ressources humaines, financières et autres, nous n'aurions pas été aux prises avec une poussée de l'inflation comme en 1988-1989. Par conséquent, il n'aurait pas été nécessaire de faire intervenir toutes ces autres politiques.

Les origines de nos déboires fiscaux remontent probablement au milieu des années 70 alors qu'un ralentissement de la productivité s'est produit. En effet, le gouvernement avait prévu toutes sortes de débours et de recettes, il avait pris des engagements en se fondant sur la conviction que l'économie allait continuer de croître à un taux supérieur à 5 p. 100 par année, et que la productivité pour sa part augmenterait de 2,5 p. 100 par an dans le secteur privé, assurant ainsi l'autofinancement du système. A la suite de ce ralentissement de la productivité, le système n'a plus continué à s'autofinancer, et il a fallu beaucoup de temps au gouvernement pour rajuster ses prévisions en matière de recettes et de dépenses. Malheureusement, en raison de ce délai, le fardeau de la dette s'est accru considérablement et c'est maintenant le problème de la dette qui dicte toutes nos décisions fiscales.

[*Texte*]

Having allowed the problem to persist and deteriorate for such a period of time, there is not an easy way out, unfortunately. The best conditions, if we could control the inflation problem, for solving the problem are conditions of growth in the economy. With inflation under control you have the potential for lower interest rates.

Mr. Manley: Let me try to focus that before I run out of time. This spring we were told that the inflation problem was based on wage demands. I am paraphrasing, and somebody may want to correct me, but essentially that is what the governor told us. Yet we have the example in the past of wage demands being stifled not by sheer force of monetary policy, which is another way of saying we will stifle wage demands by telling people that they are going to be out of work and in fact putting them out of work, but by voluntary or involuntary controls.

Last year we were told that the problem was credit, that the level of credit was putting the economy in a situation where demand exceeded the supply and it was too many dollars chasing too few goods. Certainly Chairman Blenkarn commented that there has to be a mechanism for imposing credit controls, and surely these could even be involuntary. Could we not be asking our chartered banks: if there is a problem in Toronto, kindly reduce your lending availability on a voluntary basis in Toronto, but do not choke off Atlantic Canada and do not choke off northern Ontario? Are there not other ways to address the underlying inflationary pressures without putting hundreds of thousands of people out of their jobs and thereby to pull into balance some of the other targets you are talking about?

• 1205

Ms Maxwell: First of all, to the extent there are other ways I can formulate for this committee, I have tried to set them out in this annual review. The inflation process does evolve over time. We started in 1988-89 with an excess demand situation. Since then we have seen wage settlements, first of all amongst the provinces and then later also in the private sector and in the federal government more recently, that appear to be quite high and on a rising trend, that are out of line with our capacity in terms of productivity growth. We have also documented the degree to which inflation has been generated by the actions of governments themselves in terms of their influence on prices.

The essence of the problem is that we tend to compartmentalize. We think that if Canada has an inflation problem then it must be up to the Bank of Canada to solve that, and the rest of us go our merry way. In fact, as we say in the review, controlling inflation is actually a public good. It brings benefits to all Canadians. It is something that brings us greater stability over time. It creates the environment for stronger investment, better productivity growth and all those good things. But at the moment we do not address the issue as being a public good and we do not see the shared benefit that comes from keeping inflation under control. When you compartmentalize and leave all the burden of fighting

[*Traduction*]

Nous avons laissé le problème durer et s'aggraver pendant tellement longtemps qu'il n'existe pas maintenant de solution facile pour s'en sortir, malheureusement. La meilleure solution au problème, si nous pouvions juguler l'inflation, serait de favoriser la croissance de l'économie. Dans un contexte où l'inflation est maîtrisée, il est possible d'abaisser les taux d'intérêt.

M. Manley: Permettez-moi de revenir là-dessus avant que mon temps de parole ne prenne fin. Au printemps, on nous a dit que l'inflation était attribuable aux exigences salariales. Je paraphrase—et on me reprendra peut-être—mais essentiellement, c'est ce que le gouverneur nous a dit. Pourtant, dans le passé, les revendications salariales ont déjà été étouffées non pas à cause du caractère rigoureux de la politique monétaire, qui n'est qu'une autre façon de dire aux gens que s'ils ne modèrent pas leurs exigences, ils vont se retrouver sans emploi, ce qui arrive effectivement, mais à cause de l'application de contrôles volontaires ou involontaires.

L'année dernière, on nous a dit que le problème, c'était le crédit, que le niveau du crédit était tel que la demande dépassait l'offre et qu'il y avait en circulation trop d'argent pour trop peu de marchandises. Le président Blenkarn a déclaré qu'il fallait établir un mécanisme en vue d'imposer un contrôle du crédit, contrôle qui pourrait assurément être discrétionnaire. S'il existe un problème à Toronto, on pourrait demander aux banques à charte d'avoir l'obligeance de réduire volontairement l'accessibilité au crédit dans cette ville, sans pour autant étouffer le nord de l'Ontario et la région Atlantique du Canada? Ne peut-on pas contrer les pressions inflationnistes sous-jacentes sans pour autant jeter à la rue des centaines de milliers de personnes? Ne pourrait-on pas faire entrer en jeu certains des autres objectifs dont vous avez parlé?

Mme Maxwell: Tout d'abord, j'ai essayé d'énoncer dans cet examen annuel d'autres solutions à l'intention du comité, si tant est qu'elles existent. Le processus inflationniste évolue avec le temps. En 1988-1989, la demande était trop forte. Depuis lors, nous avons vu des règlements salariaux, d'abord au niveau provincial, puis dans le secteur privé et dernièrement au gouvernement fédéral, qui semblent plutôt élevés et sur une pente ascendante. Ces règlements salariaux sont démesurés par rapport à la croissance de notre productivité. Nous avons aussi calculé dans quelle mesure l'inflation a été provoquée par des mesures gouvernementales qui ont influé sur les prix.

Essentiellement, le problème tient au fait que nous avons tendance à tout compartimenter. Nous pensons que si le Canada a un problème d'inflation, c'est à la Banque du Canada qu'il appartient de le régler, et que, pour notre part, nous pourrons continuer notre petit bonhomme de chemin sans nous soucier de rien. En fait, comme nous le signalons dans notre étude, il est dans l'intérêt public que nous contrôlions l'inflation. Cela est avantageux pour tous les Canadiens. Tout progrès dans notre lutte contre l'inflation nous assure une plus grande stabilité au fil des ans. Cela crée un climat favorable à des investissements plus intéressants, à une croissance accrue de la productivité et ainsi de suite.

[*Text*]

inflation to the Bank of Canada, it works with the instrument it has at its disposal.

You mentioned why cannot we use credit controls—

Mr. Manley: When credit is the problem.

Ms Maxwell: —in Toronto; you gave us the example. Well, what is to prevent the people in Toronto who want to raise money from going to Sudbury or North Bay—

Mr. Manley: I have never borrowed money from a bank when they did not ask me what I was going to do with it.

Dr. Preston: You have to consider the depositors. Banks lend money that people like you and me put there. They pay a return that essentially—

Mr. Manley: I am a net borrower; but anyway, go ahead.

Dr. Preston: In any event, they lend other people's money.

The Vice-Chairman: He borrows your money.

Dr. Preston: If I live in Toronto and find that I cannot get a return on my money that is as high as I can in Newfoundland, then I will send my money to Newfoundland, which will mean—

Mr. Langdon: Maybe that is a good thing.

Dr. Preston: Well, what it will do is just drive interest rates right back up in Toronto.

Mr. Manley: But what we did was drive interest rates up in Toronto to solve a Toronto problem and starve the rest of the country for money. We are not talking about this year; this was last year's problem.

Mr. Sobeski: That would have raised oil prices.

Mr. Soetens (Ontario): You have made a number of comments this morning, and I would like to follow on one. Prior to 1970 this country, give or take, every year balanced its budget or borrowed some money, but in the first 80 or 90 years on average we seemed to handle our debt. From 1970 forward, every year we seemed to have borrowed some more and we never really balanced our budget again. You commented on that.

How long can a country like Canada set a pattern of borrowing? Can we do it for 20 years in a row, which is what we have done? Can we do it for 30 years in a row? At what point do we have to have one, two, three, five years of not borrowing any more money in order to help reduce the problem we have?

• 1210

Ms Maxwell: The short answer to that is the sooner, the better. I do not think economists can offer a specific benchmark in terms of when suddenly the whole deck of cards closes in on itself. The question really is how long

[*Translation*]

Mais pour l'instant, les gens ne comprennent pas que cette lutte est dans l'intérêt public et ne voient pas les avantages communs qui découleraient de la maîtrise de l'inflation. Lorsqu'on compartimentalise tout et qu'on laisse la Banque du Canada se charger de la lutte contre l'inflation, celle-ci se sert des armes qu'elle a à sa disposition.

Vous voulez savoir pourquoi ne pourrait-on pas contrôler le crédit...

M. Manley: Lorsque c'est le crédit qui fait le problème.

Mme Maxwell: ...à Toronto. C'est l'exemple que vous avez donné. Qu'est-ce qui empêcherait les gens de Toronto qui veulent réunir des fonds d'aller à Sudbury ou à North Bay...

M. Manley: Je n'ai jamais emprunté d'argent auprès d'une banque sans qu'on me demande à quelle fin j'allais l'utiliser.

M. Preston: Il faut songer aux déposants. Les banques prêtent l'argent que des gens comme vous et moi y déposons. Elles versent un rendement qui, essentiellement...

M. Manley: Je suis un emprunteur net, mais quoi qu'il en soit, poursuivez.

M. Preston: En somme, les banques prêtent l'argent des autres.

Le vice-président: Il emprunte votre argent.

M. Preston: Si j'habite à Toronto et que je sais que je ne peux obtenir sur mon argent un rendement aussi élevé qu'à Terre-Neuve, je vais envoyer mon argent à Terre-Neuve, ce qui signifie...

M. Langdon: Peut-être que c'est une bonne chose.

M. Preston: Cela aura simplement pour effet de propulser vers de nouveaux sommets les taux d'intérêt à Toronto.

M. Manley: Mais nous avons haussé les taux d'intérêt à Toronto pour résoudre un problème qui concerne Toronto, et, ce faisant, nous avons coupé les vivres au reste du pays. Je ne parle pas de cette année. C'était le problème l'année dernière.

M. Sobeski: Cela aurait provoqué une hausse du prix du pétrole.

M. Soetens (Ontario): Vous avez fait un certain nombre de commentaires ce matin et je voudrais revenir sur l'un d'entre eux. Avant 1970, tous les ans le Canada affichait un budget équilibré ou il empruntait de l'argent. Au cours des premiers 80 ou 90 ans de notre existence, le Canada a semblé en mesure, en moyenne, de contrôler sa dette. Mais à compter des années 70, il semble que nous avons emprunté davantage chaque année et que nous n'avons plus jamais eu désormais de budget équilibré. Vous avez parlé de ce phénomène.

Pendant combien de temps un pays comme le Canada peut-il continuer à emprunter? Peut-on emprunter pendant 20 ans d'affilée, comme nous l'avons fait? Peut-on le faire pendant 30 ans d'affilée? À quel moment devrons-nous cesser d'emprunter pendant un, deux, trois ou cinq ans pour essayer de réduire notre déficit?

Mme Maxwell: Ma réponse est très brève: le plus tôt sera le mieux. Je ne pense pas que les économistes puissent vous dire à quel moment précisément tout le château de cartes va s'écrouler. En fait, il s'agit de savoir pendant

[*Texte*]

international lenders will be prepared to buy Canadian bonds, given what they would see as the amount of debt in the Canadian system. How long will Canadians be prepared to pay increasing amounts of their personal income to pay the interest on the debt that was accumulated as a result of the decisions of previous generations? Those are the fundamental questions that are involved here. I think the kind of message we are getting now from Canadian taxpayers is that they do not like how much tax they pay, but they also do not like the fact that they appear to be paying so much tax and getting relatively less service in return. Of course, the reason is that the service is being diverted to pay the interest on the public debt.

Mr. Soetens: Your report certainly deals with a number of examples, other countries, many of them dealing with this tripartite type of agreement between business, labour and government as to how they are going to, shall we say, manage their economy as best they can. One of the more notable examples of that centralized management, I guess, is the Swedish economy and its methods.

I have an article here from *The Economist* magazine in March of this year which deals with some examples. For example, it says inflation has hit 8% in Sweden. The current account deficit is widening rapidly. Interest rates are at 16%, and output is stagnating. If you are suggesting we look at these centralized options, you are also going to have to understand that there are obviously some things going wrong there. Would you care to comment? Has the Economic Council looked at these things and determined what has gone wrong?

The principal thing that seems to have gone wrong in Sweden, according to this article, is that the centralized wage bargaining process has totally collapsed. The union side of the tripartite group seem unwilling to accept that centralized commitment. There are all kinds of small deals being struck everywhere throughout the country for their particular locals that go absolutely counter-clockwise, and the result is a burst in inflation. Would you care to comment on that?

Ms Maxwell: Sweden has certainly run into a lot of economic difficulty in the last year or so, in spite of the fact that they have had many decades of quite a successful social contract, if you want. This has happened at least once before in Sweden's history, in the early 1980s when the recession hit Sweden quite hard. There was a period of fractiousness, if you want, a period of difficulty between the social partners, but they did eventually begin to pull their act together again. They used a pretty aggressive depreciation of their currency in order to get their competitiveness back on side, and then they basically controlled their inflation problem, again through that voluntary approach, not through an extended period of controls. They have had a pretty successful ride through the rest of the 1980s, and now they are going through another crisis period.

[*Traduction*]

combien de temps les prêteurs internationaux seront disposés à acheter des obligations du Canada compte tenu de leur perception de l'ampleur de l'endettement du système canadien. Pendant combien de temps les Canadiens accepteront-ils de payer un pourcentage toujours accru de leurs revenus personnels pour rembourser l'intérêt sur la dette accumulée à la suite de décisions prises par des générations précédentes? Voilà les questions fondamentales qu'il faut se poser. À l'heure actuelle, les contribuables canadiens nous font savoir qu'ils jugent trop lourd leur fardeau fiscal. En outre, ce qu'ils n'aiment pas c'est qu'ils ont l'impression de payer davantage d'impôt et d'obtenir relativement peu de services en retour. Evidemment, la raison en est que l'on coupe dans les services pour rembourser l'intérêt sur la dette nationale.

M. Soetens: Dans votre rapport, vous donnez de nombreux exemples. Vous citez d'autres pays, dont un grand nombre ont des ententes tripartites entre le gouvernement, le patronat et les syndicats pour déterminer la meilleure façon de gérer l'économie. L'un des exemples les plus remarquables de ce type de gestion centralisé est celui de l'économie suédoise et de ses méthodes.

J'ai relevé certains exemples dans un article paru en mars de cette année dans le magazine «The Economist». On dit qu'en Suède l'inflation a atteint 8 p. 100 et que le déficit du compte courant s'accroît rapidement. Les taux d'intérêt s'élèvent à 16 p. 100 et la production stagne. Vous proposez que nous nous inspirions de cette gestion centralisée, mais de toute évidence, il y a quand même des choses qui clochent dans ce système. Avez-vous des observations à ce sujet? Le Conseil économique s'est-il penché sur cette question, a-t-il déterminé ce qui n'a pas marché?

D'après l'article, ce qui a porté un dur coup à la Suède, c'est l'effondrement total du processus centralisé de négociations collectives. La partie syndicale du groupe tripartite semble peu disposée à accepter cette centralisation. On conclut un peu partout au pays des ententes pour des locaux en particulier qui vont absolument à l'encontre des buts visés, et cela provoque une flambée de l'inflation. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

Mme Maxwell: La Suède a indéniablement connu des difficultés économiques multiples depuis un an environ, en dépit du fait qu'elle a joui pendant de nombreuses décennies d'un contrat social assez réussi, si vous me permettez l'expression. La Suède a déjà vécu au moins une fois dans son histoire une situation analogue, au début des années 80 lorsqu'elle a été durement frappée par la récession. Elle a connu une période de division, une période où les rapports entre les partenaires sociaux ont été tendus, mais ces derniers ont éventuellement réussi à reprendre collectivement leur sang froid. Au moyen d'une dépréciation assez radicale de leur monnaie, ils ont restauré leur compétitivité. Ensuite, ils se sont attaqués à l'inflation, qu'ils ont essentiellement réussi à contrôler, en faisant appel à la modération volontaire plutôt qu'en appliquant des contrôles sur une période prolongée. Pendant le reste des années 80, les Suédois ont tiré leur épingle du jeu et maintenant, ils vivent de nouveau une crise.

[*Text*]

Mr. Soetens: But it seems to me that in the early 1980s they devalued their currency, and it took the tripartite group six or seven years to eat up the benefits of that devalued currency. Now suddenly they enter the 1990s with a situation where in 1989 the average wage settlement was in excess of 10%, and at the start of 1990 they are demanding 15% wage increases. So yes, they devalued; and yes, that solved their short-term problem. But now they are demanding wage settlements, which to me suggests they are in a very serious financial situation. In fact, many of their large corporations, many of which are publicly controlled or operated, are choosing to invest in foreign countries to make sure they can survive the problems they are experiencing in Sweden.

• 1215

Ms Maxwell: As you know, Sweden has a number of very successful multinational companies, overrepresented in relation to its size as an economy.

The point of the exercise is that even when you do have the institutions in place for consensus-building there is no guarantee that you can hold that consensus, which does require an act of commitment on the part of all the social partners and general acceptance among the public if it is going to continue to work over time. But certainly that model of consensus-building and the Swedish model of active labour-market programs and very strong commitment to full employment has brought immense benefits to Sweden over the postwar period.

Mr. Soetens: I guess it is a function of what you deem as benefits. I would point to another article I have seen that traditional family life in Sweden has been virtually destroyed by these "benefits" that we in Canada might not think of as benefits.

Let us presume Sweden has successfully, in your mind, dealt with these issues. That is great for a small country. I do not know what their geography is relative to Canada, but I guess you could probably fit it in New Brunswick or one of the provinces. How do you take that centralized approach and apply it to the Canadian geography?

In your report somewhere there is a comment to the effect that Canada has proven to be a very difficult country to govern. We have a Senate that in theory has representation from the four regions of Canada, that reflects those four geographic regions. Are you suggesting that we have four central regions to deal with the issues, not unlike what was suggested opposite, with maybe the Toronto area having one interest rate to deal with its region and then another interest rate to deal with the other regions of Canada? Would that work? Do you see that as a concept?

Ms Maxwell: No. I do not think we can divide the country up for interest rate reasons without dividing it up for a lot of other reasons as well.

[*Translation*]

M. Soetens: À ce qu'il me semble, après la dévaluation de la monnaie, au début des années 80, il a fallu 6 ou 7 ans au groupe tripartite pour épuiser les avantages de la dévaluation. Or, nous sommes maintenant à l'aube des années 90. En Suède, le règlement salarial moyen en 1989 s'établissait à plus de 10 p. 100 et, au début de l'année 1990, les travailleurs suédois réclament des augmentations de salaires de l'ordre de 15 p. 100. Oui, ils ont dévalué leur monnaie et oui, ils ont réglé leur problème à court terme. Mais maintenant, les travailleurs réclament des hausses salariales, ce qui me fait croire que la situation financière de ce pays est très grave. En fait, de nombreuses entreprises suédoises, qui sont contrôlées ou gérées par l'Etat, décident d'investir dans les pays étrangers pour s'assurer qu'elles survivront aux problèmes qu'elles connaissent en Suède.

Mme Maxwell: Comme vous le savez, la Suède compte un nombre impressionnant de sociétés multinationales très prospères compte tenu de la taille de son économie.

Ce qu'il faut comprendre, c'est que même lorsqu'il existe des institutions propices à l'établissement d'un consensus, il n'y a aucune garantie quant à la durée de ce consensus qui, pour fonctionner pendant des années, exige un engagement de la part de tous les partenaires sociaux et l'acceptation généralisée de la population. Il n'en reste pas moins que le principe de la recherche du consensus, l'application de programmes dynamiques axés sur le marché du travail et un engagement ferme en faveur du plein emploi, tous caractéristiques du modèle suédois, ont apporté des avantages incommensurables à la Suède au cours de la période d'après-guerre.

M. Soetens: Tout dépend de ce que vous considérez comme des avantages. Je vous renvoie à un autre article que j'ai lu, où l'on relève que la vie familiale traditionnelle a pratiquement été détruite en Suède par ces prétendus avantages qui n'en sont guère aux yeux des Canadiens.

Mais supposons que pour vous la Suède ait réussi à régler ces problèmes. C'est formidable pour un petit pays. Je ne sais pas qu'elle est la superficie exacte de la Suède par rapport à celle du Canada, mais je pense qu'on peut la comparer à celle du Nouveau-Brunswick ou d'une autre province. Comment appliquer cette démarche centralisée à la géographie canadienne?

Dans votre rapport, vous dites quelque part que le Canada s'est avéré un pays très difficile à gouverner. Nous avons au Sénat une représentation qui, en théorie, reflète les quatre grandes régions géographiques du pays. Proposez-vous que quatre régions centrales s'attaquent distinctement au problème? Cela s'apparenterait à la suggestion que nous a faite tout à l'heure un député d'en face. Peut-être qu'on pourrait avoir à Toronto un taux d'intérêt suceptible de régler le problème de surchauffe de cette région et un autre taux dans les autres régions du Canada? Cela fonctionnerait-il? Est-ce un concept viable?

Mme Maxwell: Non. Je ne pense pas qu'on puisse diviser le pays pour répondre aux impératifs des taux d'intérêt sans le diviser aussi pour toutes sortes d'autres raisons.

[*Texte*]

Mr. Soetens: You suggest that this tripartite group come together. Maybe we could bring it together in four groups. You would have the maritime group of government, business, and labour, and the western Canadian group of government, business, and labour. Clearly we have problems in this country that are immense, but in each part of Canada they are different.

Ms Maxwell: I certainly would argue that particularly in the business-labour relationship that has to be decentralized. There should be a relationship at the firm level, potentially at the industry or sectoral level. There often are relationships that are built within a community in order to solve problems, and then at the provincial level you will also see relationships evolve.

Certainly there is nothing in any of the council's proposals here that is meant to be, if you want, "a top-down approach". All of this problem-solving and institutional building has to come from the bottom up, from the players, from the parties involved.

Mr. Soetens: So it has to come from the bottom up in order for it to work.

Ms Maxwell: I think so.

Mr. Soetens: Are you suggesting, then, that the last person in should be the federal government?

Ms Maxwell: No, I am not. We did hand out last night, under supplementary information, a listing of some of the partnerships that already exist in Canada. The emerging partnerships on a sectoral basis include steel, aerospace, the electrical and electronics industry, the western wood products sector, textiles in Quebec, Great Lakes shipping, and the automotive repair and service sector. In each of those cases I think you would find there is some interaction with the federal government, probably primarily with the Department of Employment and Immigration because that department is a major funder of training programs and a lot of these sectoral initiatives revolve around training.

• 1220

What is important is the determination of what training is needed, who should have it, and how it is going to be delivered. That is being done by these sectoral organizations. Then they go to the Department of Employment and Immigration and present their plan and get some support for the funding, but a lot of the funding also comes from within the industry, and in some cases it comes from the workers as well.

It is tripartite, but it is grass-roots driven. There may have been individuals from the federal government who played a kind of animating or catalyst role in terms of helping these things get started, but they really are driven by the players.

Mr. Soetens: Regarding your comment on this particular list, and I am familiar with how some of it works, clearly within this list there is a preponderance of co-operation amongst the goods producing sector, if I might describe it as

[*Traduction*]

M. Soetens: Vous proposez la constitution d'un groupe tripartite. Peut-être pourrions-nous constituer quatre groupes. On pourrait envisager un tel groupe dans quatre régions. Il pourrait y avoir un groupe tripartite réunissant le gouvernement, le partronat et les syndicats dans les Maritimes un autre dans l'Ouest et ainsi de suite. De toute évidence, notre pays est au prise avec des problèmes aigus, aggravés par le fait que chaque région du Canada est différente.

Mme Maxwell: Je suis convaincue qu'il convient de décentraliser les relations patronales-syndicales en particulier. Ces relations devraient jouer au niveau de l'entreprise, et probablement aussi au niveau industriel et sectoriel. Il arrive souvent que des rapports s'établissent au sein d'une collectivité pour régler certains problèmes. Au niveau provincial également, on note la constitution de certains liens.

Chose certaine, on ne saurait interpréter nos propositions comme un plaidoyer en faveur de solutions imposées d'en haut. En fait, la quête de solutions et la création de mécanismes institutionnels doivent être assumées par la base, par les intervenants, par les parties en cause.

M. Soetens: Donc, pour avoir quelque chance de succès, l'initiative doit venir de la base.

Mme Maxwell: Je le pense.

M. Soetens: Êtes-vous en train de me dire que le dernier intervenant devrait être le gouvernement fédéral?

Mme Maxwell: Non. Hier soir, en guise de renseignements supplémentaires nous avons fourni une liste des partenariats qui existent déjà au Canada. Sur une base sectorielle, on a déjà des partenariats naissant dans les domaines de la sidérurgie, de l'aérospatiale, de l'industrie électrique et électronique, des produits du bois dans l'Ouest, du textile au Québec, de la navigation dans les Grands Lacs et des réparations et services automobiles. Dans chacun de ces cas on peut constater une certaine interaction avec le gouvernement fédéral, sans doute surtout avec le ministère de l'Emploi et de l'Immigration étant donné que la majeure partie du financement des programmes de formation provient de ce ministère et que bon nombre de ces initiatives sectorielles tournent autour de la formation.

L'important, c'est de déterminer quels sont les besoins de formation, qui devrait la recevoir et comment elle sera offerte. C'est ce que font ces organismes sectoriels. Ils vont ensuite présenter leur plan au ministère de l'Emploi et de l'Immigration pour obtenir un appui financier, mais une bonne partie du financement provient de l'industrie, et dans certains cas des travailleurs.

Il s'agit donc de projets tripartites, mais d'inspiration communautaire. Il se peut que des fonctionnaires du gouvernement fédéral aient joué un rôle d'animateurs ou de catalyseurs pour aider à lancer les projets, mais ce sont en fait les gens eux-mêmes qui prennent l'initiative.

M. Soetens: En ce qui concerne votre observation au sujet de cette liste particulière, et je sais, dans une certaine mesure, comment cela fonctionne, il est clair que la collaboration provient surtout du secteur de la production. Il

[*Text*]

such. There is a great lack of participation except possibly for the Great Lakes shipping people, from the service sector, and of course the Canadian economy is more and more moving to the service sector.

You see that the service sector can be brought into a similar co-operative effort. If so, why are they not already there?

Ms Maxwell: The first one that really caught our eye was the automotive repair and service one. The nickname is CARS, Canadian Automotive Repaird and Service. That was the first confirmation, as far as we were concerned, that these kinds of co-operative agreements could occur in a sector that is service based and where the industry is very fragmented. There are a lot of very small businesses involved here, but the problem that brought them all together was that they needed to train mechanics who could cope with the modern types of repair problems that are occurring on cars that are on the road today. As you know, there is a high content of electronic equipment in that sort of thing.

It is a different dimension of repair problem, and this group of automotive repair organizations have gotten together to make sure the right training is being delivered and that they do not steal from each other, but jointly create the cadre of trained service people who are required. That then to me is a sign that these sectoral agreements do have a role to play in some of the industries that are most labour intensive. In fact, one is the service industry, where 70% of our people are employed.

Mrs. Marleau (Sudbury): I read your report. You have some recommendations in your review that I feel are very Utopian in that there really is not anything absolutely concrete that anyone can do. Do you believe the government should have interventionist policies or that the government should just wash its hands of the whole thing and let the market take over?

Ms Maxwell: First of all, I do not think this is Utopia. I think the fact that we do have these concrete examples of emerging partnerships, for example, means we really are talking about new relationships and new approaches to doing things that are happening out there in the marketplace, and government has an important role to play in supporting those activities once the momentum is there.

• 1225

I realize it is frustrating, and I sometimes get the same reaction from senior officials in governments because it is difficult to say there is a button to push that is going to make things better. It is so much more diffused and it has to come from the grass roots. It is a question of how we nurture that and make it prosper.

In its basic philosophy the council has a strong preference for allowing markets to work, but the council has always found that there were situations where markets were not working effectively and therefore there was a role for government to play in making them work better. We have never, I think, been identified with the school of thought that says there is no role for government.

[*Translation*]

y a un manque considérable de participation de la part du secteur des services, à l'exception peut-être des agences maritimes des Grands Lacs. Et évidemment, l'économie se dirige de plus en plus vers le secteur des services.

Vous dites que l'on peut amener le secteur des services à fournir un effort de collaboration semblable. Si c'est le cas, pourquoi n'en est-il pas encore là?

Mme Maxwell: Le premier qui a attiré notre attention est le Conseil du service d'entretien et de réparation automobiles du Canada. En ce qui nous concerne, c'était la première fois que l'on confirmait que ce genre d'ententes de collaboration pouvaient être conclues dans un secteur de services où l'industrie est très fragmentée. On parle ici d'un très grand nombre de petites entreprises, mais le problème qui les a réunies, c'est qu'elles avaient besoin de former des mécaniciens qui pouvaient résoudre les problèmes de réparation que l'on retrouve sur les voitures modernes qui sont sur la route aujourd'hui. Comme vous le savez, les voitures contiennent aujourd'hui énormément de matériel électronique.

Cela donne une autre dimension au problème de la réparation, et ces organismes qui s'occupent de réparations automobiles se sont regroupés pour s'assurer qu'une formation adéquate était offerte et que plutôt que d'essayer de se faire tort l'un l'autre, ils pouvaient travailler ensemble à former les gens nécessaires. Cela démontre à mon avis que de telles ententes sectorielles ont effectivement un rôle à jouer dans certains secteurs qui emploient surtout beaucoup de main-d'oeuvre. En fait, le secteur des services, qui emploie 70 p. 100 de nos gens, en est un.

Mme Marleau (Sudbury): Je lis votre rapport. Vous faites certaines recommandations qui sont à mon avis très utopiques en ce sens qu'il n'y a en réalité rien d'absolument concret que quiconque puisse faire. Croyez-vous que le gouvernment devrait avoir des politiques interventionnistes ou qu'il devrait tout simplement s'en laver les mains et laisser le marché s'en charger?

Mme Maxwell: Tout d'abord, je ne pense pas que ces recommandations soient utopiques. En fait, il existe des exemples concrets de nouveaux partenariats. Cela signifie que sur le marché il se crée de nouveaux rapports et de nouvelles méthodes d'accomplir les choses. Le gouvernement a un rôle important à jouer pour appuyer ces activités lorsque l'élan est donné.

Je comprends votre frustration, et j'obtiens parfois la même réaction des fonctionnaires supérieurs au gouvernement car il est difficile de dire qu'il suffit d'appuyer sur un bouton pour améliorer la situation. La solution n'est pas aussi simple que cela, et elle doit venir de la base. Il s'agit de savoir comment la cultiver et la faire prospérer.

Dans sa philosophie fondamentale, le Conseil a une préférence marquée pour une libre action des forces du marché, mais il a toujours constaté que dans certaines situations les forces du marché n'agissaient pas de façon efficace et que, par conséquent, le gouvernement avait un rôle à jouer. On ne nous a jamais assimilés, je crois, à l'école de pensée selon laquelle le gouvernement n'aurait aucun rôle à jouer.

[*Texte*]

The council has also put a lot of emphasis on the importance to the process of a social consensus of having a strong safety net. People have to believe there is something in the system for them if they are going to participate effectively and co-operate in the overall system.

Mrs. Marleau: I will go on from there to our history in the last few years. We have had some growth in the service sector in terms of job creation, but we have had a tremendous loss of jobs in the manufacturing sector. What we are seeing, in effect, is the de-industrialization of Canada. That is what we are participating in now, and it seems to be accelerating rather than slowing down.

What do you think is the cause of that? Would you see high interest rates, the Free Trade Agreement, or the lack of training as the cause of this very frightening de-industrialization we are going through?

Ms Maxwell: I do not like to use the expression "de-industrialization", but you are right to point out that something very important and systemic is going on.

We published a report last February called *Good Jobs Bad Jobs*, where we analysed the relationships between the goods-producing sector and the services-producing sector and also analysed the implications of that for the structure of employment in Canada. We found that while it is true that the relative role of the goods-producing industry has been diminishing, whether you look at its share of employment or its share of output, it is the nature of the goods we sell that is changing. Those goods now have a very important service content in them. Whether you are talking about the warranties embodied in the sale of a car or all the complicated software that had to be used in order to produce newsprint, a lot of services are embodied in the goods we sell abroad and consume here in Canada.

We found that the linkages between goods and services are becoming much tighter and that if you look at the range of business services, finance insurance in real estate, or transportation, those services are a very important aspect of our overall dynamism and of our capacity for productivity growth.

Mrs. Marleau: But would you say that without an important base we are in trouble in that department also?

Ms Maxwell: I would like to go on to say that we did find that both in the goods industry and in the service industry there is this problem of the polarization of the work force. The new jobs being created in Canada are either very good jobs with high pay and good benefits and a lot of job security or they are what we call bad jobs in the sense that they have lower pay, less security, relatively few benefits. This includes all the people who are doing part-time work, non-standard work of various sorts.

We observe that this phenomenon, this polarization in the job structure, is taking place in manufacturing just the way it is in the service sector, that if you look at the kinds of jobs women are typically in or the types of jobs men are

[*Traduction*]

Le Conseil a également beaucoup insisté sur l'importance du processus de consensus social selon lequel nous devions avoir un solide filet de sécurité. Pour que les gens participent efficacement et collaborent au système dans son ensemble, il faut qu'ils croient que c'est à leur avantage de le faire.

Mme Marleau: J'aimerais passer en revue les quelques dernières années. Nous avons eu une certaine croissance dans le secteur des services sur le plan de la création de l'emploi, mais nous avons perdu énormément d'emplois dans le secteur manufacturier. Nous assistons en fait à une désindustrialisation du Canada. Voilà ce qui se passe à l'heure actuelle, et ce phénomène semble s'accélérer plutôt que de ralentir.

Quelle en est la cause, à votre avis? Sont-ce les taux d'intérêt élevés, l'Accord de libre-échange ou le manque de formation qui sont la cause de cette très inquiétante désindustrialisation que nous connaissons à l'heure actuelle?

Mme Maxwell: Je n'aime pas l'expression «désindustrialisation», mais vous avez raison de souligner qu'il se passe quelque chose de très important et de généralisé.

En février dernier nous avons publié un rapport intitulé *L'emploi au futur* dans lequel nous analysons les rapports entre le secteur de la production et le secteur des services ainsi que les conséquences sur la structure de l'emploi au Canada. Bien qu'il soit vrai que le rôle relatif du secteur manufacturier ait diminué, que ce soit du point de vue des emplois dans ce secteur ou de la production, nous avons constaté que c'est la nature des produits que nous vendons qui change. Les produits ont aujourd'hui un contenu de services très important. Que l'on parle des garanties qui accompagnent la vente d'une voiture ou tout le logiciel compliqué qui a dû être utilisé pour produire du papier journal, les biens que nous vendons à l'étranger et que nous consommons ici au Canada renferment énormément de services.

Nous avons constaté que les liens entre les biens et services se resserrent énormément et que si l'on examine les divers services d'entreprises, l'assurance financière dans l'immobilier, ou le transport, ces services constituent un aspect très important de notre dynamisme global et de notre capacité de croissance sur le plan de la productivité.

Mme Marleau: Mais dites-vous que sans une base importante nous aurons des problèmes de ce côté-là également?

Mme Maxwell: Nous avons constaté que dans le secteur manufacturier comme dans le secteur des services, il existe un problème de polarisation de la main-d'oeuvre. Les nouveaux emplois créés au Canada sont soit de très bons emplois très bien rémunérés avec d'excellents avantages sociaux et une bonne sécurité d'emploi, soit de mauvais emplois en ce sens qu'ils sont très peu rémunérés, avec peu de sécurité d'emploi et relativement peu d'avantages sociaux. Ça comprend tous ceux qui travaillent à temps partiel ou dans des postes non standard de toutes sortes.

Nous constatons que ce phénomène, cette polarisation de la structure de l'emploi, se produit dans le secteur manufacturier tout comme dans le secteur des services, que si l'on regarde les types d'emploi traditionnellement occupés

[*Text*]

typically in then it is very systemic. We believe it is related to technology and the new ways production is organized, so in that sense it is probably not something that can be reversed by intervention but it certainly creates a whole policy agenda that we have to look at in the next few years.

• 1230

For example, do people get stuck in the so-called bad jobs for their whole lifetime? If that is true, that means they never get a chance to accumulate pension rights. That would alter the way we have to think about both the public and the private pension systems. If people are actually doing part-time or non-standard work on an ongoing basis, then we probably should be looking at the employment standards acts in order to see whether or not they should not be getting pro-rated benefits for the time they work, so they would be given similar status to the status we now give to full-time workers.

There are all kinds of issues of this sort that create demands on policy-makers and obviously require further research. Rather than use the expression "de-industrialization", I think it is really the structural change in the economy that is challenging us.

Mrs. Marleau: Whatever you want to call it, it is serious and dangerous.

I am going to use the term in reverse now. How do you see the re-industrialization of eastern Europe affecting us in terms of how we can come back from what is happening to us? That is a very potential force out there.

Ms Maxwell: I suppose there are analogies in the sense that in the Soviet Union and eastern Europe they are beginning to realize that a high degree of central planning is not a guarantee of success, whereas in Canada I hope we are going to begin to realize that a high degree of fragmentation in terms of decision-making is also a drag on your economic performance.

I think the immediate effect of the developments in the Soviet Union and eastern Europe is an indirect one, in the sense that that part of the world is going to have such a strong demand for new capital formation in the next decade or more that they will be sucking in a great deal of the world's supply of savings, which means that debtor countries like Canada probably face somewhat higher interest rates than they would otherwise have faced over the long term.

As these countries begin to put their market economies in place, there are opportunities for exports on the part of Canadian firms, because in many cases they have to build the kind of infrastructure that we already know how to do. Also, those countries down the road will become competitors of ours, particularly the Soviet Union with respect to the kinds of resources it will be wishing to export down the road. We feel this is a very important change in the structure of the world economy and one that will touch Canadians in many different ways.

Mrs. Marleau: Are there any new industrial opportunities you see coming forward that we could benefit by? You have partially answered that.

[*Translation*]

par les hommes ou par les femmes, le problème est très généralisé. Nous croyons que cela est lié à la technologie et aux nouvelles façons dont la production a été organisée, de sorte qu'il n'est probablement pas possible de renverser la situation par une intervention. Mais cela crée certainement tout un programme politique qu'il nous faudra examiner au cours des quelques prochaines années.

Par exemple, les gens seront-ils cantonnés toute leur vie dans ce qu'on appelle de mauvais emplois? Si c'est le cas, cela signifie qu'ils ne peuvent pas accumuler de droits de pension. Il faudrait alors modifier notre façon de penser les régimes de retraite publics et privés. Si les gens ont des emplois à temps partiel ou non standard de façon régulière, il faudrait peut-être revoir les lois sur les normes de travail afin de déterminer s'il faudrait leur offrir des avantages proportionnels aux heures travaillées, afin qu'ils aient un statut semblable à celui des travailleurs à temps plein.

Voilà un exemple de questions que doivent étudier les décideurs et pour lesquelles il faut faire davantage de recherche. Plutôt que l'expression «désindustrialiser», c'est le défi d'un changement structurel de l'économie que nous devons relever.

Mme Marleau: Quel que soit le nom qu'on lui donne, c'est sérieux et dangereux.

Je vais parler du processus inverse. Comment croyez-vous que la ré-industrialisation de l'Europe de l'Est va nous toucher lorsqu'il faudra nous remettre de ce qui se produit maintenant? Il y a là-bas un potentiel très puissant.

Mme Maxwell: Je suppose qu'on peut établir des analogies: en Union soviétique et en Europe de l'Est, on commence à se rendre compte qu'un haut degré de centralisation de la planification n'est pas une garantie de succès, alors qu'au Canada, j'espère que nous commençons à comprendre qu'un degré élevé de fragmentation des décisions peut également nuire à notre performance économique.

Je crois que l'effet immédiat des événements en Union soviétique et en Europe de l'Est sera indirect. En effet, au cours de la prochaine décennie et dans celle qui suivra, cette partie du monde aura une très forte demande de constitution de nouveaux capitaux. On y avalera une bonne part des épargnes mondiales, ce qui signifie que des pays débiteurs comme le Canada seront confrontés à des taux d'intérêt plus élevés qu'ils ne l'auraient été autrement, à long terme.

À mesure que ces pays adopteront une économie de marché, de nouvelles occasions d'exportation seront offertes aux entreprises canadiennes, puisque dans bien des cas, il faudra établir là-bas des infrastructures que nous connaissons ici. Par ailleurs, ces pays deviendront un jour des concurrents pour nous, particulièrement l'Union soviétique qui voudra exporter le même genre de ressources dans quelques années. Nous estimons qu'il y aura donc un important changement de la structure de l'économie mondiale, qui aura diverses incidences sur les Canadiens.

Mme Marleau: Dans le secteur industriel, y aura-t-il de nouvelles possibilités dont nous pourrons profiter? Vous avez en partie répondu à cette question.

[*Texte*]

Ms Maxwell: In the short term, I think Canadians are in a good position to deliver on the demand for information or management skills, the instant demands we can feel even at the Economic Council in terms of the need for information about how market economies work. In the longer run, I would see, as I said, the potential for exports in terms of infrastructure, new communications systems and that sort of thing. In the longer run, if these countries become wealthier and their diet improves, there may well be chances for exports of either feed grains that will eventually be used for livestock production or for production of red meats and so on here in Canada.

Mrs. Marleau: Last night you mentioned as part of your presentation that you believe industry should be doing its own retraining, that any kinds of changes should be coming from the community. I want to ask you how this can happen in some areas of the country. I believe it is almost impossible.

I will use, for example, the Kirkland Lake and Temagami areas, which have very little of anything left. How can we say that industry should do retraining? There is nothing there. I wonder how this can work. It might work in a large centre like Toronto, but it would be very difficult to create new opportunities. Even if you were to come in to a sector like Sudbury, which is doing quite well, how would you get the newer industries to train the people in that area if they are not there?

• 1235

Ms Maxwell: In some of the more remote areas like Temagami, for example, the critical thing is to enhance the capacity of those local people to be able to form their own businesses and start the economic development process moving ahead more quickly. I will send you a copy of the report we put out in June, which dealt with this idea of collective ownership or community development and the degree to which it has worked for some communities in Canada as a way of animating economic development.

Mrs. Marleau: It has worked in an area like Sudbury. But then Sudbury had a critical mass of people, where that mass is perhaps lacking in these other areas.

Ms Maxwell: It can make the situation more difficult, I agree, in some of those smaller communities. But we did do a number of case studies of much more remote communities, and it is quite interesting to see what can be done.

Mr. Young (Acadie—Bathurst): In view of the fact that even the steel industry was able to pull itself together, after my colleague left it, and was able to get into a co-operative mode, which is not an easy thing to do... For a while when I arrived I thought we were talking about Sweden rather than Canada.

There is a continuation in your latest work of what you highlighted in *Good Jobs Bad Jobs*. I know you strongly endorse the effort to get into co-operative kinds of things. I would like you to expand on that. We have a New Democratic government in Ontario, a Conservative government federally, and people like my colleague who has an obvious approach to labour-management-government intervention, all that kind of thing. Do you think the council

[*Traduction*]

Mme Maxwell: À court terme, je pense que les Canadiens sont bien placés pour répondre à la demande en services d'information ou de gestion. Il s'agit de demandes que nous voyons même au Conseil économique pour des renseignements sur le fonctionnement des économies de marché. À plus long terme, comme je l'ai déjà dit, nous pourrons exporter nos compétences en infrastructure, en système de communication, etc. À plus long terme également, si ces pays s'enrichissent et que leur régime alimentaire s'améliore, nous pourrons exporter des grains de provende utilisés éventuellement pour la production de bétail ou de viande rouge.

Mme Marleau: Hier soir, dans votre exposé, vous disiez que l'industrie devrait elle-même s'occuper de son recyclage et que les changements devaient provenir de la collectivité. J'aimerais savoir comment cela pourrait se faire dans certaines régions du pays. C'est parfois à mon avis impossible.

Je vais prendre l'exemple de Kirkland Lake et de Temagami, où il ne reste à peu près rien. Comment pouvez-vous dire que l'industrie doit se recycler? Il n'y a plus rien là. Je me demande comment cela pourrait fonctionner. Le principe s'applique bien dans un grand centre comme Toronto, mais là, il serait difficile d'envisager de nouvelles perspectives. Et même dans une région comme Sudbury, où les affaires vont relativement bien, comment faire pour que de nouvelles industries forment les gens de la région s'ils ne sont pas là?

Mme Maxwell: Dans des régions éloignées comme Temagami, il est crucial d'améliorer la capacité des gens de la région à créer leurs propres entreprises et à mettre en branle le plus rapidement possible le développement économique. Je vous enverrai un exemplaire de notre rapport du mois de juin qui traitait de cette idée de la propriété collective ou du développement communautaire. On y dit combien cela a fonctionné dans certaines collectivités canadiennes comme manière d'encourager le développement économique.

Mme Marleau: Cela fonctionne bien dans une région comme Sudbury. Mais à Sudbury, il y a une masse critique de gens qui manquent peut-être dans d'autres régions.

Mme Maxwell: J'avoue que la situation est plus difficile dans les plus petites collectivités. Mais nous avons examiné le cas de quelques collectivités éloignées et les résultats sont intéressants.

M. Young (Acadie—Bathurst): Etant donné que même l'industrie de la sidérurgie a pu se reprendre en main, après que mon collègue l'ait quittée, en adoptant un mode de fonctionnement coopératif, ce qui n'est pas facile... En arrivant, pendant un moment, j'ai cru qu'on parlait de la Suède et non du Canada.

Votre dernier document reprend certaines idées de votre rapport «L'emploi au futur». Je sais que vous encouragez les entreprises coopératives. J'aimerais que vous nous en parliez davantage. Nous avons un gouvernement néo-démocrate en Ontario, un gouvernement conservateur au fédéral, et des gens comme mon collègue qui a une approche bien évidente à la relation syndicat-patronat-gouvernement. Pensez-vous que le Conseil a un rôle à jouer, à part le ferme appui que

[*Text*]

can play a role going beyond the fact that you strongly endorse this? Are you prepared to try to evolve a model? I know you have looked at various European models and so forth.

It seems to me we have two problems. One is the fact that you have this changing work force and the technologies and all the rest of it; you have the good jobs-bad jobs syndrome, the service sector beginning to become even more dominant, and yet there is a lack of cohesion in terms of setting national objectives and having a co-operative approach to things. Is there some hope that people like yourselves, perhaps in co-operation with other non-political formations, can put together a general model that we might be able to look at in Canada that would address some of these concerns—the labour-market difficulties, but as well the management-labour-government interaction question?

Ms Maxwell: For several years now we have been watching with great interest the evolution of these emerging partnerships. We try to keep in touch with the people who are involved in them and to pass the word along; in other words, to make more Canadians understand that these things are happening and that there is the potential to use them in many other instances.

I would see the role of the council being here an information role, a synthesis role if you want, looking at what works and what does not work, and then making that information available to people who might be able to use it. That was certainly the role we adopted for ourselves in our work on community development, and given our long-standing interest in labour-market issues, this is an area we will be watching quite carefully in the future.

Mr. Young: You have done a lot of work in communities and areas. We know you are good at it. I think these kinds of things are very useful as they open up the debate and provide some background information. I am totally at a loss. I do not know how I would recommend going about it.

But we talked about the steel congress. I remember when they came before the committee this spring. It was quite unusual to see—mind you, they are not all getting along today, as we know. In Sault Ste. Marie today there has been a decision not to reopen part of the Algoma activity there, and in Hamilton we know what is taking place there. I just wonder if there is any way to focus it rather than take on the grandiose scheme of trying to put the Canadian model together.

• 1240

Are there any sectoral or even regional kinds of things you may be able to turn your mind to, or in co-operation with other people? There is going to be tremendous change in Newfoundland with the Hibernia project and so forth, and you have all the dislocation in the fisheries. There have been a lot of changes in the west after the oil bust. It would be very interesting, I think, in the Canadian way to try to develop something like this. I am at a loss as to how we might begin the process and if we could do it in a limited way in sectors or regions.

[*Translation*]

vous donnez à ceci? Etes-vous prêts à présenter un modèle? Je sais que vous avez examiné des modèles européens, notamment.

Il me semble que nous avons deux problèmes. D'une part, la main-d'oeuvre est en évolution, de même que les technologies et le reste; il y a le syndrome des bons et mauvais emplois, de la nouvelle dominance du secteur tertiaire et, d'autre part, il y a un manque de cohésion dans l'établissement d'objectifs nationaux et dans l'utilisation d'une approche coopérative. Pouvons-nous espérer que des gens comme vous, en collaboration peut-être avec d'autres groupes apolitiques, puissent créer un modèle global pour le Canada qui répondrait à ces préoccupations—les difficultés du marché du travail et la relation patronat-syndicat-gouvernement?

Mme Maxwell: Depuis quelques années déjà, nous observons avec un grand intérêt l'évolution de ces nouveaux partenariats. Nous tentons de rester en communication avec les intervenants et, également, de parler d'eux. Autrement dit, nous expliquons aux Canadiens quels sont ces nouvelles solutions et comment on pourrait les utiliser ailleurs.

Je pense que le rôle du Conseil est un rôle d'information, de synthèse si vous préférez. Nous observons les réussites et les échecs et nous en faisons part ensuite à des gens susceptibles d'utiliser ces renseignements. C'est du moins certainement le rôle que nous avons rempli dans notre travail sur le développement des collectivités. Etant donné l'intérêt que nous portons depuis longtemps au marché du travail, voilà un secteur que nous allons continuer d'observer attentivement.

M. Young: Vous avez fait beaucoup de travail dans les collectivités et les régions. Nous savons que vous y excellez. Je crois que ce genre de travail est très utile puisqu'il nous permet d'entamer une discussion tout en nous fournissant des renseignements de base. Mais je suis confus, je ne vois pas du tout comment commencer.

Nous avons parlé du Conseil canadien du commerce et de l'emploi dans la sidérurgie. Je me souviens de leur comparution devant le comité au printemps dernier. C'était assez inhabituel—mais on sait bien que maintenant ils ne s'entendent plus très bien. A Sault Ste. Marie, aujourd'hui, on a décidé de ne pas rouvrir une partie de l'exploitation d'Algoma. Et nous sommes également au courant pour Hamilton. Je me demande si l'on ne pourrait pas s'attacher à des situations précises plutôt que de prendre la grandiose initiative de créer un modèle canadien.

Pourriez-vous envisager, le cas échéant en coopération avec d'autres groupes, des activités sectorielles ou même régionales? Par exemple, le projet Hibernia va entraîner des changements profonds à Terre-Neuve où, par ailleurs, le secteur de la pêche est gravement atteint. Dans l'Ouest, l'effondrement des prix du pétrole a également entraîné des bouleversements. Il me semble qu'il serait intéressant, selon la méthode canadienne, d'essayer de mettre au point quelque chose allant dans ce sens. Je ne vois pas du tout comment nous pourrions lancer le processus et s'il serait possible de procéder sur une base plus étroite, par secteur ou par région.

[*Texte*]

Ms Maxwell: The next steps may very well take place in Ontario. I am a member of the Ontario Premier's Council. We worked very hard on a report that was published in July, which recommended the formation of an Ontario training and adjustment board which would be composed of business and labour and a few non-government organizations, which would take on the full responsibility in Ontario for designing and delivering labour market programs.

I notice this is an idea that has been picked up by the incoming government, and it seems to me they would be ideally placed to go ahead and implement it. If they do, then knowing what I know about the structure—the details were argued out in the Ontario Premier's Council where there were both business and labour people directly involved—we may begin to see a useful model formulated there. There are other provincial initiatives under way now that may be less developed than this particular one, but I think that over the next year or two we could see a good deal of innovation taking place that will provide models from which people can work.

The Vice-Chairman: Are you familiar with the initiative of the federal government in the late 1970s called Agenda for Co-operation?

Ms Maxwell: I remember the titlem but I cannot remember the substance of it.

The Vice-Chairman: The government at that time in essence tried to do something along the lines of what you are suggesting here. I think it might be useful to have a look at that because obviously it did not work or it did not happen. Certainly the design or the plan at that time was along the lines of the kind of thing you are suggesting here.

Mr. Langdon: In contrast to the kind of thing that is being suggested in this report, it was suddenly announced, suddenly imposed, suddenly supposed to operate, and supposed to come up with very quick answers. It was not very surprising that it did not work.

The Vice-Chairman: But are not quick answers what you wanted in your discussion a little earlier?

Mr. Langdon: With respect to interest rates.

The Vice-Chairman: I see. In any event, I think we have probably exhausted this subject. I will confess that I am not convinced of the likely success of this particular objective yet, but we will see.

Mr. Young: I do not think anybody is going to be disappointed.

The Vice-Chairman: However, it does allow us to discuss some of these things. Obviously, one of the objectives of the Economic Council is to stimulate other people into looking at some of these things and into thinking about them.

[*Traduction*]

Mme Maxwell: Il est fort possible que les prochaines étapes se passent en Ontario. Je fais partie du conseil du premier ministre de l'Ontario, groupe qui a travaillé très dur à la préparation d'un rapport qui a été publié en juillet. Ce rapport recommandait la création d'une commission ontarienne pour la formation et l'adaptation; cette commission regrouperait des représentants du monde des affaires et des syndicats ainsi que quelques organismes non gouvernementaux. Cette commission assumerait la pleine responsabilité de la conception et de l'exécution de programmes concernant le marché du travail en Ontario.

J'ai noté que cette idée a été reprise par le nouveau gouvernement de l'Ontario et il me semble qu'il serait en excellente position pour aller de l'avant et mettre en oeuvre cette suggestion. S'il le fait, et étant donné ce que je connais de la structure—les détails de cette dernière firent l'objet de discussions lors des réunions du conseil du premier ministre de l'Ontario auxquelles des représentants des entreprises et des syndicats ont participé directement—je crois que nous verrons peut-être un modèle utile émerger dans cette province. D'autres provinces envisagent également certaines initiatives, mais ces projets ne sont peut-être pas aussi avancés que celui de l'Ontario. Il me semble cependant que d'ici un an ou deux nous verrons l'arrivée d'innovations qui pourraient servir de modèles.

Le vice-président: Vous souvenez-vous d'une initiative que le gouvernement fédéral avait lancée dans les années 70? Il s'agissait d'un plan de coopération.

Mme Maxwell: Cela me dit quelque chose, mais je ne me souviens pas de la nature de ce projet.

Le vice-président: Le gouvernement du jour, essentiellement, voulait faire quelque chose allant dans le même sens que ce que vous suggérez ici. Il serait peut-être utile d'examiner ce projet qui, de toute évidence, n'a pas bien fonctionné et n'a pas donné de résultats. Et pourtant, la conception de ce projet, à l'époque, s'alignait sur ce que vous proposez ici.

M. Langdon: Contrairement à ce qui est suggéré dans le rapport, ce projet fut annoncé sans préavis, imposé immédiatement, devait fonctionner sans délai et, soi-disant, donner immédiatement des réponses. Il n'est pas surprenant que cela n'ait pas marché.

Le vice-président: Mais, il y a quelques instants, ne demandiez-vous pas des résultats immédiats?

M. Langdon: Je parlais des taux d'intérêt.

Le vice-président: Je vois. De toute façon, je crois que nous avons probablement épuisé ce sujet. Je dois admettre que je ne suis pas convaincu du succès probable de ce genre d'activité, mais nous verrons bien.

M. Young: Je ne pense pas qu'il y ait des déçus.

Le vice-président: De toute façon, cela nous permet de discuter de certaines de ces questions. Il est évident que l'un des objectifs du Conseil économique est de stimuler l'intérêt d'autres parties pour qu'elles examinent ces questions et y réfléchissent.

[*Text*]

I would like to thank you very much on behalf of the committee for coming yesterday and today and meeting with us, and also for the work you have done. We will look forward to a future meeting at some time when some of the additional papers have come out that you were speaking about last night.

Committee members, I would like to let you know that the next meeting will be on Thursday at 11 a.m., room 209 West Block, where we will have Mr. Crow from the Bank of Canada. I suspect that may be a relatively lively affair. Then we will have on Monday, October 22, in room 237C at 6 p.m., the Minister of Finance.

The meeting is adjourned.

[*Translation*]

Je tiens à vous remercier vivement d'avoir bien voulu comparaître devant notre comité hier et aujourd'hui, je vous remercie également des travaux que vous avez effectués. Ce sera un plaisir de vous rencontrer plus tard lorsque certains des documents supplémentaires que vous avez mentionnés hier soir seront disponibles.

Je signale aux membres du comité que nous nous rencontrerons à nouveau jeudi, à 11 heures, dans la pièce 209 de l'édifice de l'Ouest. A cette occasion, nous entendrons M. Crow de la Banque du Canada. La séance sera probablement très animée. Ensuite, nous nous réunirons le lundi 22 octobre dans la pièce 237C, à 18 heures, pour entendre le ministre des Finances.

La séance est levée.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Economic Council of Canada:

Judith Maxwell, Chairman;

Ross Preston, Senior Research Director and Director of the 27th Annual Review.

TÉMOINS

Du Conseil économique du Canada:

Judith Maxwell, présidente;

Ross Preston, directeur de recherche principal et directeur du 27e Exposé annuel.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 138

Thursday, October 18, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 138

Le jeudi 18 octobre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), questions relating to the economic outlook

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, questions relatives aux perspectives économiques

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 0 8 1990
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35261—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, OCTOBER 18, 1990
(174)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 11:04 o'clock a.m. this day, in Room 209, West Block, the Vice-Chairman, Murray Dorin presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members Present: Marcel Tremblay for Don Blenkarn; Gilles Bernier for Yvon Côté; David Bjornson for Clément Couture; Jean-Luc Joncas for Lee Richardson.

Other Members Present: Joe Fontana and Joe Comuzzi.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Bank of Canada*: John Crow, Governor; Bernard Bonin, Deputy Governor and Pierre Duguay, Chief of the Department of Monetary and Financial Analysis.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the economic outlook. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday October 15, 1990—Issue 136*).

John Crow made a statement and answered questions.

At 12:58 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 18 OCTOBRE 1990
(174)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 11 h 04, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Murray Dorin (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membres suppléants présents: Marcel Tremblay remplace Don Blenkarn; Gilles Bernier remplace Yvon Côté; David Bjornson remplace Clément Couture; Jean-Luc Joncas remplace Lee Richardson.

Autres députés présents: Joe Fontana et Joe Comuzzi.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *De la Banque du Canada*: John Crow, gouverneur; Bernard Bonin, sous-gouverneur; Pierre Duguay, chef, Etudes monétaires et financières.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'examen des perspectives économiques (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 15 octobre 1990, fascicule nº 136*).

John Crow fait un exposé et répond aux questions.

À 12 h 58, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, October 18, 1990

• 1102

The Vice-Chairman: Order, please.

I would like to welcome the Governor of the Bank of Canada, Mr. Crow. You have been here many times before, so I probably do not have to tell you what the script is. If you have an opening statement, which I believe you do, please make it, and then I will unleash the tigers and they can have at you.

Mr. John Crow (Governor of the Bank of Canada): Thank you, Mr. Chairman.

Tout d'abord, je voudrais vous présenter mes deux collègues qui sont avec moi aujourd'hui. Ce sont M. Bonin, sous-gouverneur de la Banque, et M. Duguay, chef de notre Département des études monétaires et financières.

Mr. Chairman, I welcome this opportunity to explain monetary policy and respond to the questions of your committee.

The Bank of Canada implements monetary policy on the basis of a carefully thought out framework. At its heart is the goal of providing Canadians with a money that can be trusted, a currency that can be counted upon to retain its value. This goal is not important as an end in itself but is the essential contribution that monetary policy can make to sustained economic progress.

We have a market economy for which the institution of money and monetary exchange is fundamental. Allowing inflation to undermine that institution to make our money less trustworthy can only make our economy less productive, less prosperous and less fair. In securing a trustworthy monetary standard, the Bank of Canada seeks to encourage the development over time of a rate of growth of money and credit consistent with monetary stability as the best contribution monetary policy can make to sustain growth in the economy. This is frequently, and incorrectly, referred to as a "high interest rate" policy. In reality, the very opposite is true, since achieving a non-inflationary environment brings about durably low interest rates. In such an environment savers do not have to seek high interest rates to compensate for future losses in the value of money.

• 1105

A number of factors, including Bank of Canada operations, influence interest rates in the economy, but whatever influence the Bank of Canada has over the range of interest rates in the marketplace depends very much on the credibility of its actions. In particular, if interest rates are to be guided down so that they stay down, then our actions must be viewed by savers and borrowers as consistent with an improving inflation outlook. Trying to force down short-term

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 18 octobre 1990

Le vice-président: La séance est ouverte.

Je voudrais souhaiter la bienvenue au gouverneur de la Banque du Canada, M. Crow. Vous avez comparu bien souvent devant le comité, et je n'ai probablement pas besoin de vous expliquer comment se déroulent nos séances. Si vous avez une déclaration d'ouverture—ce qui semble être le cas—je vous invite à nous la présenter; puis, je lâcherai les tigres, mais je vous préviens qu'ils sont affamés.

M. John Crow (gouverneur de la Banque du Canada): Merci, monsieur le président.

First of all, I would like to introduce the two colleagues who are with me today, Mr. Bonin, Deputy Governor of the Bank of Canada and Mr. Duguay, Head of our Department of Monetary and Financial Studies.

Je suis heureux, monsieur le président, de l'occasion qui m'est offerte de vous entretenir de la politique monétaire et de répondre aux questions des membres de votre comité.

La Banque du Canada formule sa politique monétaire en fonction d'un cadre soigneusement défini, dont l'objectif central est de donner aux Canadiens une monnaie qui puisse leur inspirer confiance, une monnaie qu'ils croient devoir conserver sa valeur. Cet objectif ne constitue pas une fin en soi, mais représente plutôt la contribution essentielle que la politique monétaire peut apporter à la croissance soutenue de notre économie.

Nous vivons dans une économie de marché, fondée sur la monnaie et sur les échanges monétaires. Si nous laissons l'inflation miner ce fondement, si nous la laissons nuire à la fiabilité de notre monnaie, l'économie canadienne deviendra forcément moins productive, moins prospère et moins équitable. Pour assurer la fiabilité de l'unité monétaire, la Banque du Canada cherche à favoriser au fil du temps un rythme d'expansion de la monnaie et du crédit qui soit compatible avec la stabilité monétaire. Il s'agit là de la meilleure contribution que la politique monétaire puisse apporter à la croissance soutenue de notre économie. Cette démarche est souvent taxée, à tort, de politique de «taux d'intérêt élevés». En réalité, c'est tout à fait l'inverse qui est vrai, puisque la réalisation d'un climat non inflationniste mène à des taux d'intérêt bas et qui le restent de façon durable. En effet, dans un tel climat, les épargnants n'ont pas à rechercher des taux de rémunération élevés pour leurs placements dans le but de se protéger contre les risques d'érosion de la valeur de la monnaie.

Un certain nombre de facteurs, dont les opérations de la Banque du Canada, influencent le comportement des taux d'intérêt. Mais l'influence que la Banque du Canada exerce sur les divers taux qui sont pratiqués sur le marché est très fortement tributaire de la crédibilité des mesures qu'elle prend. Ainsi, pour que les taux d'intérêt puissent être réduits et rester bas, les opérations de la Banque du Canada doivent être perçues par les épargnants et par les emprunteurs

[*Texte*]

interest rates by pushing up central bank liquidity could well have the opposite effect on longer-term rates, particularly if that inflation outlook is fragile.

Even if the framework of monetary policy does not change, the economic and financial environment in which monetary policy is conducted does change. Rapid increases in dollar spending in the Canadian economy over the past three years—30% over the three years 1987 to 1989, for example—and the resulting high level of demand relative to the capacity of our economy to supply goods and services put accelerating upward pressure on prices and costs. It is clear that the situation is now changing. Demand in the economy has fallen back from the unsustainably high levels of last year.

Les pressions sur l'inflation, du moins celles attribuables à la demande, se sont atténuées. Au cours des derniers mois, les taux d'intérêt à court terme ont baissé d'environ un point et demi de pourcentage. Compte tenu de l'évolution de la conjoncture économique, ce mouvement des taux d'intérêt était compatible avec une politique monétaire orientée dans la voie de la stabilité des prix.

Je me rends bien compte, monsieur le président, que beaucoup de gens auraient souhaité que les taux d'intérêt baissent beaucoup plus qu'ils ne l'ont fait. Toutefois, la conjoncture actuelle, marquée par l'instabilité et par tant d'incertitudes, exige des autorités monétaires qu'elles fassent preuve d'une circonspection particulière.

Il ne faut pas perdre de vue le fait que les pressions inflationnistes se sont accumulées au Canada pendant un certain nombre d'années et que les craintes que l'inflation perdure, ou même s'aggrave, se sont multipliées. Aussi, l'élan qu'avait manifestement pris l'inflation ne s'est-il inversé que lentement.

D'autres facteurs font également sentir leur effet, par exemple la crise qui a éclaté dernièrement au Moyen-Orient et ses répercussions sur le marché mondial du pétrole. Au Canada, nous savons d'expérience qu'une accélération rapide du cours du pétrole peut constituer une importante source de pressions inflationnistes.

Les à-coups dans le rythme de l'évolution des prix ne peuvent être évités; toutefois, la politique monétaire doit inciter les gens à fonder leurs décisions économiques sur l'hypothèse que l'inflation baissera progressivement au fil du temps et non qu'elle augmentera. Il est capital que nous réalisions une baisse graduelle mais constante du taux d'inflation pour que la confiance à l'égard de la valeur de la monnaie soit préservée.

Permettez-moi, monsieur le président, de faire une dernière observation. La politique monétaire n'est pas la seule politique des pouvoirs publics qui puisse encourager la croissance soutenue de notre économie. Il ne fait aucun

[*Traduction*]

comme étant compatibles avec une amélioration sur le front de l'inflation. Tenter de forcer à la baisse les taux d'intérêt à court terme en injectant davantage de liquidités dans le système pourrait bien produire l'effet contraire sur les taux à plus long terme, surtout si l'évolution de l'inflation est incertaine.

Même si le cadre de la politique monétaire ne varie pas, le climat économique et financier dans lequel cette dernière est mise en oeuvre, quant à lui, évolue. Les hausses rapides enregistrées par le taux de croissance de la dépense nominale au Canada durant ces dernières années—30 p. 100 par exemple, de 1987 à 1989—et la vigueur de la demande par rapport à la capacité de l'économie de fournir des biens et des services qui en a résulté ont provoqué une accentuation des pressions à la hausse sur les prix et sur les coûts. Il est manifeste que cette situation est en train de changer. La demande a fléchi par rapport aux niveaux insoutenables atteints l'année dernière.

At least from the side of demand, pressures on inflation have become less intense. Short-term interest rates have declined in recent months by about one and one-half percentage points. Given the change in economic conditions, this change in interest rates was consistent with a monetary policy framework oriented in the direction of price stability.

I realize, Mr. Chairman, that many would like to have seen much larger reductions in interest rates than have occurred. However, the present turbulent situation, with so many uncertainties, calls for particular caution in monetary policy actions.

It should not be forgotten that inflation pressures built up in Canada over a period of years, and concerns about continuing, even worsening, inflation have accumulated. Accordingly, the momentum that had so clearly developed in inflation has been slow to reverse.

There are other factors at work as well. One that has emerged recently is the crisis in the Middle East and related developments in the international oil market. Canada's earlier experience with rapid oil price increases indicates that they can be a significant source of inflation pressures.

It is not possible to avoid blips in prices, but monetary policy must encourage people to take economic decisions on the basis that inflation will decline over time, and not the reverse. It is imperative that we achieve gradual but progressive reductions in inflation if confidence in the value of our money is to be preserved.

One final point, Mr. Chairman. What monetary policy contributes will not be everything that can be done through policy for sustained economic progress. Analysis as to how other policies could be improved to help create a less

[*Text*]

doute qu'il est utile d'examiner comment d'autres politiques pourraient être améliorées afin de contribuer à la création de conditions économiques moins inflationnistes. Il faut aussi signaler que la politique monétaire doit composer avec le monde tel qu'il est dans la réalité et non pas tel qu'il pourrait être dans des circonstances peut-être plus favorables. D'ailleurs, il n'y a pas lieu de croire que les circonstances deviendraient plus favorables si la politique monétaire prenait une orientation inflationniste.

• 1110

Merci, monsieur le président.

The Vice-Chairman: Thank you very much. We will start with Mr. Young.

Mr. Young (Acadie—Bathurst): Mr. Crow, I assume that you have had your meeting this week with the Minister of Finance. Could you tell us whether the Bank of Canada, in their framework that you refer to, have now come to the conclusion as to whether or not Canada is in a recession? Is that entering into your thinking in terms of how you are addressing monetary policy?

Mr. Crow: I do not think it is useful to get into semantic questions. The Bank of Canada does not declare or not declare recessions.

Mr. Young: Would you happen to know if we are in one or not? Do you have any inkling as to whether we are in one or not? Not being semantic, for many people a recession is a very real thing. You talk about a framework, so I just wonder, does the Bank of Canada recognize we are in a recession? Yes or no.

Mr. Crow: The point I will make is that the pressures on demand, as I said in my statement, become less intense. There has been some slowing in economic activity in recent months. We will have to see how much slowing there is as Statistics Canada tells us what the statistics are.

Mr. Young: I just thought it might be reassuring to Canadians, because there is a lot of confusion with the Conference Board of Canada, the Economic Council of Canada, the statements by the Minister of Finance moving towards uttering the "R" word in a rather straightforward manner. It might be interesting to Canadians to have some idea of just how concerned the Bank of Canada is about them as to whether or not in your analysis you are recognizing the fact that most people have accepted that we are in a recession. If you are unable to say that, well, I respect that. If it is simply a semantic question to the Bank of Canada then we will have to live with that.

I gather you do not wish to clarify whether or not we are in, from your point of view, a recession. Is it that you do not care or that you do not know?

Mr. Crow: I care deeply about how this economy performs. I also care about what monetary policy does.

[*Translation*]

inflationary economy is of course very helpful. At the same time, monetary policy must deal with the world as it is, not as it might be in some possibly better set of circumstances. Furthermore, there is no reason to believe circumstances would be better if monetary policy were to become inflationary.

Thank you, Mr. Chairman.

Le vice-président: Merci beaucoup. Nous commencerons par M. Young.

M. Young (Acadie—Bathurst): Monsieur Crow, vous avez sans doute rencontré le ministre des Finances cette semaine. Vous nous avez parlé du cadre de référence de la Banque du Canada; selon cette institution, le Canada est-il ou non en récession? Est-elle parvenue à une conclusion à ce sujet? Est-ce que vous en tenez compte dans la façon dont vous formulez la politique monétaire?

M. Crow: Il ne me paraît pas utile de se lancer dans des questions de sémantique, et ce n'est pas à la Banque du Canada de déclarer ou non qu'il y a récession.

M. Young: Qu'en pensez-vous personnellement? Avez-vous la moindre idée à ce sujet? Il ne s'agit pas d'une simple question de vocabulaire, car pour bien des gens la récession est un problème très réel. Vous parlez d'un cadre soigneusement défini, et j'aimerais donc savoir si la Banque du Canada reconnaît que nous sommes en période de récession. Est-ce le cas ou non?

M. Crow: Comme je l'ai dit dans mon mémoire, les pressions attribuables à la demande se sont atténuées, et l'activité économique a connu un certain ralentissement ces derniers mois, ralentissement que Statistique Canada devrait nous permettre de quantifier de façon plus précise.

M. Young: J'ai pensé que vous pourriez rassurer peut-être les Canadiens qui sont très perturbés par ce que disent le Conference Board of Canada, le Conseil économique du Canada et le ministre des Finances, pour qui la «R» devient de plus en plus une réalité. Les Canadiens voudraient savoir dans quelle mesure leur sort préoccupe la Banque du Canada, et si celle-ci admet, comme la plupart des gens qui ont bien dû finir par l'accepter, que nous sommes en période de récession. J'admettrais que vous ne puissiez pas répondre, et si cette question n'est que d'ordre sémantique pour la Banque du Canada, il va bien falloir s'y faire.

Vous ne semblez pas vouloir nous dire si, dans votre optique, nous sommes ou non en récession. Est-ce parce que vous vous en souciez peu ou parce que vous ne le savez pas?

M. Crow: J'accorde une importance considérable à la performance de notre économie ainsi qu'aux conséquences de la politique monétaire.

[*Texte*]

Mr. Young: There has been a reduction in the value of the Canadian dollar, and you refer to that. Is it the intention of the Bank to intervene in any significant way to maintain the level of the Canadian dollar anywhere close to what it is now? Do you have any policy on that? Can you enlighten us as to what the Bank of Canada thinks might be a reasonable rate for the Canadian dollar, or do you care about that?

Mr. Crow: First of all, a point of clarification. Intervention in exchange markets is effected by the Bank of Canada. It is effected by the Bank of Canada as the agent for the Minister of Finance. The reserves belong to the minister—another way of putting it is that they are not part of the central bank's balance sheet—and any questions regarding intervention should be properly addressed to the Department of Finance rather than to the Governor of the Bank of Canada. That is the first point.

The second point: what can we say about the currency? Not a great deal. I never comment upon current exchange rates, but I can of course tell you what our broad view of where the exchange rate fits in to monetary policy. As I said earlier, you have a carefully thought out view of monetary policy. It would of course not be appropriate for us to ignore the exchange rate in our view of monetary policy.

• 1115

I will quote from last year's annual report of the Bank of Canada, which was submitted in late February to the minister. We have been over this territory a number of times in various speeches, but this is not a bad summary of what our broad attitude is:

> In making judgments about monetary conditions and about any required policy actions, the Bank takes full account of the effects of exchange rate movements on the pace of spending and inflation in Canada. But in taking into account these effects, the Bank does not aim at a particular exchange rate or exchange rate range. ... With monetary policy directed towards bringing about stability in our domestic costs and prices, it is not possible or desirable to try at the same time to bring about a specific exchange rate for the Canadian dollar. Nonetheless, a monetary policy that seeks stability in the value of the Canadian dollar in Canada will also over time make the best contribution it can to stability of the Canadian dollar in international markets.

Mr. Young: Just a final point. In view of the fact that you addressed the question of the instability in the Middle East and what implications it may have for our economy, I just wonder, now that we are into the month of October, whether or not the Bank of Canada has made any assessment of whether or not we are going to be able to achieve the interest rate projection that was put forward in the February budget by the Minister of Finance for the calendar year 1990, which was 11.1%. The projections made by the minister and the department in the budget were predicated on that interest rate, including the impact on servicing the cost of the debt. Do you believe there is any chance that in this year we are going to be able to achieve a level during the calendar year of an average of 11.1% interest rate, as was set out by the minister in his budget papers?

[*Traduction*]

M. Young: Le dollar canadien a perdu de sa valeur, et vous en avez parlé. La banque a-t-elle l'intention d'intervenir sérieusement pour que la valeur du dollar canadien se maintienne plus ou moins à son niveau actuel? Avez-vous prévu une politique à ce sujet? Quel devrait être le taux raisonnable du dollar canadien, selon la Banque du Canada? Pouvez-vous répondre à cette question, si jamais elle vous intéresse?

M. Crow: Je voudrais apporter une précision, pour commencer. C'est seulement en tant que mandataire du ministre des Finances que la Banque du Canada intervient sur les marchés de change. Les réserves appartiennent au Ministre, en d'autres termes, elles ne font pas partie du bilan de la banque centrale; c'est donc au ministère des Finances plutôt qu'au gouverneur de la Banque du Canada que les questions au sujet de ces interventions devraient être posées. J'ai tenu à apporter cette précision.

Par ailleurs, que peut-on dire de la monnaie? Pas grand chose. Je ne dis jamais rien des taux de change courants, mais je peux vous expliquer comment nous les situons par rapport à la politique monétaire. Comme je l'ai dit précédemment, nous formulons la politique monétaire avec beaucoup de circonspection; nous devons donc tenir compte du taux de change, agir autrement serait inacceptable.

Je vais vous citer un extrait du rapport annuel que la Banque du Canada a présenté l'an dernier au ministre, à la fin février. Nous avons exposé cette question à maintes reprises dans bien des discours, mais cet extrait résume assez bien les grandes lignes de notre politique:

> Lorsqu'elle cherche à établir quelles sont les conditions monétaires et les mesures appropriées, la Banque tient pleinement compte des effets des variations du taux de change sur le rythme de la dépense et sur le taux d'inflation au Canada. Mais cela ne signifie aucunement qu'elle vise un cours ou une fourchette donnés pour le dollar. ...L'objectif de la politique monétaire étant la stabilité des coûts et des prix au pays, il n'est ni possible ni souhaitable qu'elle recherche en même temps un taux de change particulier pour notre dollar. Il n'en reste pas moins qu'une politique monétaire axée sur la stabilité intérieure du dollar canadien est celle qui, à la longue, contribuera le mieux à la stabilité de notre monnaie sur les places financières internationales.

M. Young: Un dernier point. Vous avez parlé de la question de l'instabilité au Moyen-Orient et de ses répercussions éventuelles sur notre économie, et à ce sujet, maintenant que le mois d'octobre est bien avancé, j'aimerais savoir si la Banque du Canada a évolué s'il nous sera possible de réaliser la prévision du taux d'intérêt de 11,1% qu'avait faite le ministre des Finances dans son budget de février, pour l'exercice de 1990. Dans le budget, les prévisions du Ministre et du Ministère étaient fondées sur ce taux d'intérêt, dont ils avaient examiné aussi l'incidence sur le service de la dette. Êtes-vous d'avis qu'il sera possible d'atteindre, au cours de cette année, un taux d'intérêt moyen de 11,1%, comme le projetait le Ministre dans ses documents budgétaires?

[*Text*]

Mr. Crow: I think, Mr. Young, you are drawing the question rather too narrowly. The budget is based on all kinds of assumptions, including assumptions made about oil prices as well, that were not realized. I think it is not a useful way of looking at the issues that face macro-policy in any area by focusing on one number and then making everything hinge upon that number. There are all kinds of assumptions or explicit and implicit scenarios, if you wish, in development of a budget, some of which may be realized more closely than others.

Mr. Young: We have had some indications from the department that their forecasting is very accurate compared with that of most other observers of the scene. Obviously the interest rate projection in the budget was not the only element that was crucial to it, but certainly it is one of the more important considerations.

It appears to many of us that the interest rate will be considerably higher than what was projected. Yet the minister does not at this point seem to feel there is any need to bring in a revised budget or a revised statement dealing with the realities, whether it is the higher interest rate we have had to put up with all year or the unforeseen events in the Persian Gulf. I just wondered if that number had any relevance at all now, in terms of what we have experienced through three-quarters of the year.

Mr. Crow: Clearly what has happened through three-quarters of the year cannot be rewritten. It has happened, whatever has happened.

• 1120

Mr. Young: That is why I was interested in having him rewrite the budget, because I agree with you that now we have the facts as opposed to projections.

The Vice-Chairman: I have Langdon, Attewell, Manley, Sobeski, and Soetens. While Mr. Langdon is talking, if other people can give me an indication then I will get the rest of the list together.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Mr. Chairman, on a point of order, do we not normally alternate?

The Vice-Chairman: Yes, we do, and I am going to give both sides equal numbers of people. But we will let Mr. Langdon go first. The list I have does that at the end of six, and if everybody stays within ten minutes or so then everybody will get on.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): First, Mr. Crow, I thank your bank officials very much for the briefing they provided to me when I took over my responsibilities as the critic for monetary policy and the budget and so forth. It was much appreciated.

When you were last here, a great many of us were warning that the interest rate policy of the Bank of Canada was very likely to push Canada into a recession. The statistics were not there at that stage. They have since developed in a very compelling way to indicate that is the case, whether we talk about a six-month technical recession or the five months for which we do have figures that indicate a decline within this economy. Certainly the Conference Board of Canada has

[*Translation*]

M. Crow: À mon avis, M. Young, vous situez la question dans une perspective trop étroite. Le budget repose sur toutes sortes d'hypothèses, et notamment des hypothèses sur les cours du pétrole qui ne se sont pas réalisées. Dans tout domaine, quand il s'agit de politiques globales, il ne me paraît pas judicieux de faire d'un seul chiffre le pivot sur lequel articule tous les autres aspects. L'élaboration d'un budget fait appel à toutes sortes d'hypothèses ou de scénarios explicites et implicites dont certains peuvent se réaliser avec plus de précision.

M. Young: Le Ministère nous a laissé entendre que ses prévisions sont très justes, par rapport à celles de la plupart des autres observateurs de la conjoncture économique. Il est évident que les prévisions sur les taux d'intérêt n'étaient pas le seul élément d'importance cruciale pour le budget, mais c'est quand même l'un de ses éléments clés.

Beaucoup d'entre nous prévoient que le taux d'intérêt sera beaucoup plus élevé que prévu. Or, à l'heure actuelle, le Ministre ne semble pas juger bon de modifier son budget ou son optique en fonction des réalités, qu'il s'agisse des taux d'intérêt élevés que nous avons subis toute l'année ou des événements imprévisibles dans le Golfe persique. Je me demande simplement si ce chiffre, 11,1%, reste encore pertinent maintenant, si l'on tient compte de ce que nous avons vécu pendant les trois quarts de cette année.

M. Crow: Bien sûr, ce qui s'est produit au cours des trois premiers trimestres est irréversible, et on ne peut pas faire marche arrière.

M. Young: C'est pourquoi j'aurais aimé que le Ministre refasse un budget car, je suis de votre avis, nous pouvons maintenant vous appuyer sur des faits plutôt que sur des prévisions.

Le vice-président: J'ai sur ma liste MM. Langdon, Attewell, Manley, Sobeski et Soetens. Pendant l'intervention de M. Langdon, ceux qui voudraient intervenir pourraient me faire signe, ce qui me permettra de terminer la liste.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): M. le président, j'invoque le règlement; normalement, n'appliquons-nous pas l'alternance entre les partis?

Le vice-président: Oui, et je donnerai la parole au même nombre d'intervenants des deux côtés de la table. Mais je vais d'abord accorder la parole à M. Langdon. Avec le nombre de personnes sur ma liste si chacune prend environ dix minutes, tout le monde pourra prendre la parole.

M. Langdon (Essex—Windsor): Monsieur Crow, je voudrais tout d'abord remercier vivement vos fonctionnaires qui ont eu l'amabilité de bien me renseigner lorsque je suis devenu porte-parole de mon parti en ce qui concerne notamment la politique monétaire et le budget. Je leur suis fort reconnaissant.

Lorsque vous avez comparu ici la dernière fois, un grand nombre d'entre nous ont signalé que la politique de la Banque du Canada en matière de taux d'intérêt risquait fort d'entraîner le Canada dans une récession. À ce moment-là, les statistiques n'étaient pas encore publiées. Elles le sont maintenant, et elles montrent clairement que la récession existe bel et bien, qu'il s'agisse d'une récession théorique de six mois ou des cinq mois pour lesquels les chiffres traduisent

[*Texte*]

said that we have a recession and it is a made-in-Canada recession. Even Minister Wilson has now come out and said that it is not just possible that the Conference Board is right but that it is probable the Conference Board is right.

What that means for people across this country, for people in my constituency, for people in the constituencies of everybody who sits around this table, is more plant shutdowns and farmers being forced off the land. It means drastic falls in construction. It means investment is extremely weak. It means rising unemployment. In short, it means a great many people are hurting very badly.

I have to ask you, do you feel a personal responsibility for the decisions that have pushed this economy into such a significant decline? Is it something you yourself feel personally? Do you sleep well at night given this kind of catastrophe, which many Canadians are feeling and suffering much more directly than any of us around this table are suffering?

Mr. Crow: Monetary policy, for which I have a direct responsibility, is doing the best that can be done through monetary policy to provide the framework for sustained economic growth in this economy. As I said in my opening statement, monetary policy is not every economic policy, nor is it every event that affects the Canadian economy. But it is important—and I feel this very deeply—that we should provide Canadians with a good monetary policy, a policy that provides confidence in our currency and promotes economic expansion. That is what we have been trying to do. That is what we will continue to try to do.

It is true that the economy is slower. It is true that unemployment has risen. That is not something anybody can be happy about. That is not something anybody can be happy about. It is also true that you cannot expect monetary policy to change everything that happens in the economy, but you can expect monetary policy to have a framework and to do what monetary policy can do to help the economy develop well.

• 1125

Mr. Langdon: But what monetary policy in this country has done over this past year, it is absolutely clear to every neutral independent observer who has looked at it, from the Conference Board to bank economists to various people who comment on the economy, is push this economy to a position where the difference in interest rates between us and the United States has reached a level that, as someone who has studied and taught economic history, I have to say has never been achieved in this country before. When that happens, you have to know, as a professional economist, as a banker, that it is going to throw a great many people out of work and damage the lives of a great many Canadians. How do you respond to that? Do you ask Mr. Wilson if there is not something he can do to help these people who are going to be hurt by the policy you are following?

[*Traduction*]

un ralentissement de l'économie. Le Conference Board of Canada a bien dit que nous traversons une période de récession dont nous sommes les seuls responsables. Et même le ministre des Finances, M. Wilson, admet maintenant qu'il est non seulement possible mais sans doute probable que le Conference Board ait raison.

Pour tous les Canadiens, pour les gens de ma circonscription et ceux des circonscriptions de tous les députés assis autour de cette table, cela signifie davantage de fermetures d'usine, et des agriculteurs forcés d'abandonner leurs terres. Cela signifie aussi une diminution considérable des mises en chantier et des investissements, et la hausse du chômage. En deux mots, cela signifie des souffrances énormes pour bien des gens.

Il faut que je vous pose cette question, vous sentez-vous personnellement responsable des décisions qui sont à l'origine de cet énorme ralentissement de notre économie? Cela vous tient-il personnellement à coeur? Est-ce que vous dormez bien la nuit, alors que tant de Canadiens vivent une telle catastrophe? Ils en souffrent d'ailleurs de façon beaucoup plus intense et beaucoup plus directe que nous tous ici.

M. Crow: La politique monétaire, dont je suis directement responsable, s'appuie sur un cadre très soigneusement défini qui permet d'assurer une croissance économique durable au Canada. Comme je l'ai dit dans ma déclaration d'ouverture, la politique monétaire ne représente pas l'ensemble de la politique économique ni le seul élément ayant des répercussions sur l'économie canadienne. Mais il est important—j'en suis pleinement convaincu—de donner aux Canadiens une bonne politique monétaire, une politique qui assure la fiabilité de notre monnaie tout en favorisant l'expansion économique. C'est ce que nous avons essayé d'accomplir, et nous poursuivrons nos efforts en ce sens.

Il est vrai que l'économie s'est ralentie et que le taux de chômage a augmenté, et nul ne s'en réjouit. Il est vrai aussi qu'on ne peut pas s'attendre à ce que la politique monétaire modifie tout ce qui intervient dans l'économie, mais on peut s'attendre à ce qu'elle ait un cadre bien défini, et qu'elle fasse tout ce qu'une politique monétaire peut faire pour contribuer à la croissance économique.

M. Langdon: Mais cette année, comme le constatent tous les observateurs neutres et indépendants, du *Conference Board*, aux économistes spécialisés en questions bancaires et aux experts de ce domaine, cette année, la politique monétaire a fait que nos taux d'intérêt ont atteint par rapport à ceux des États-Unis un niveau record, et je suis à même d'en parler, puisque j'ai étudié et enseigné l'économie dans une perspective historique. Vous êtes un professionnel de l'économie, et un banquier, et vous savez que cet écart de nos taux d'intérêt va signifier le chômage pour bien des gens, et une existence beaucoup plus dure pour beaucoup de Canadiens. Comment réagissez-vous à cela? Demandez-vous à M. Wilson s'il va faire quelque chose pour aider les gens qui souffriront du fait de votre politique?

[*Text*]

Mr. Crow: You referred to monetary policy over the last year, Mr. Langdon. Perhaps you could have referred to monetary policy over the last several years, over quite a few years. The heart of the matter is that monetary policy is a policy that should not change every three to six months. A monetary policy is a policy that should aim to provide monetary stability as a basis for economic stability.

As I mentioned in my statement, over the three years from 1987 to 1989, total spending in Canada rose at 10% a year—30%. That is way above the possible ability of our economy to expand the supplies of goods and services. The result has been a pick-up of inflation, which continues in an underlying sense and is aided and abetted by events that are outside the control of monetary policy or the influence even of monetary policy directly, but it certainly can feed into inflation.

Monetary policy, and this is not unusual, has difficult choices about what it can do in the best interests of the Canadian economy. One thing we can do is open the floodgates, push out more money, fuel that inflation and hope things will somehow turn out better. That has been tried many times. The only problem is it does not work. We have to follow, even in difficult times, a monetary policy that has a sensible sense of purpose about it, and that is what we will continue to do, because that is the best assurance we can give to Canadians that the economic circumstances will turn out well.

Mr. Langdon: I will just comment briefly. The choice in this country is not between the very, very tough tight money policy that has been followed and opening the floodgates madly. The choice is between what you have been doing and a much more moderate approach, an approach that reduces the differential between ourselves and the United States to something close to the historical pattern.

The overnight rates in the money market suggest quite strongly that there is going to be an increase, at least of a marginal sort, in the bank rate today. In the present circumstances, with clear evidence of a recession, of rising unemployment, of economic devastation across the country, how could it possibly make sense that our bank rate should be going up, that money market rates should be increasing, as for instance they have in the past week for three-month T-bills? How can this possibly make sense?

• 1130

Mr. Crow: Let me make a series of points if I may, Mr. Langdon. The first one is coming back to your aside about interest rates and interest rates vis-à-vis the United States. We do not have an interest rate spread policy as such against the United States. That would be fundamentally—

Mr. Langdon: It is trading. Perhaps you should.

[*Translation*]

M. Crow: Monsieur Langdon, vous avez parlé de l'incidence de la politique monétaire au cours de l'an dernier. Or, il faudrait peut-être adopter une autre perspective, qui couvre plusieurs années. En fait, la politique monétaire ne devrait pas changer tous les trois mois ou tous les six mois; elle devrait viser la stabilité monétaire en tant que condition de la stabilité économique.

Comme je l'ai indiqué dans mon mémoire, durant ces trois dernières années, de 1987 à 1989, le taux de croissance de la dépense nominale a été de 30 p. 100, soit 10 p. 100 par an. Dans ces conditions, notre économie a pu fournir des biens et des services, mais à quel prix. La relance de l'inflation, qui perdure de façon sous-jacente et que favorisent des événements qui échappent au contrôle, voire à l'influence de la politique monétaire, mais qui peuvent certes alimenter l'inflation.

La politique monétaire a des choix difficiles à faire quant à la façon de défendre au mieux l'économie canadienne. Une possibilité serait d'ouvrir les vannes, de rendre la monnaie plus abondante, d'attiser l'inflation et d'espérer que les choses se rétabliront. On a plusieurs fois essayé cette solution, mais ses résultats ne sont pas satisfaisants. Même en période difficile, il faut s'en tenir à une politique monétaire dont l'objectif est raisonnable, et c'est la ligne de conduite que nous nous proposons de maintenir, car c'est la meilleure façon de garantir aux Canadiens que finalement la conjoncture économique se redressera.

M. Langdon: Je voudrais faire quelques brèves observations. Pour le Canada, le choix n'est pas entre la politique monétaire très stricte qui a été adoptée et l'ouverture incontrôlée des vannes. Il s'agit de choisir entre ce que vous avez fait et une approche beaucoup plus modérée, qui réduit cet écart entre notre taux d'intérêt et celui des États-Unis, afin qu'il se rapproche de ce qu'il a été par le passé.

Les taux enregistrés hier soir dans le marché monétaire indiquent très clairement qu'il y aura aujourd'hui une hausse, du moins marginale, du taux bancaire. Dans les circonstances actuelles, alors qu'une récession ne fait plus de doute, que le chômage augmente et que l'économie est dévastée partout au pays, comment peut-on justifier une hausse du taux d'escompte et du loyer de l'argent, comme on l'a vu la semaine dernière à la suite de l'augmentation des bons du Trésor à échéance de trois mois? Comment peut-on justifier cela?

M. Crow: Monsieur Langdon, permettez-moi de vous présenter quelques arguments. Tout d'abord, je reviens sur votre aparté au sujet de l'écart entre les taux d'intérêt canadiens et américains. Nous n'avons pas pour politique de pratiquer un écart déterminé entre les taux d'intérêt en vigueur au Canada et aux États-Unis. Cela serait fondamentalement. . .

M. Langdon: Ce sont les échanges. Peut-être devriez-vous avoir une telle politique.

[*Texte*]

Mr. Crow: And you mentioned the fact that you taught economics. However, I will just tell you that is a fundamentally unstable monetary policy. We have to follow a Canadian monetary policy that is oriented towards Canadian circumstances, not to U.S. circumstances. That is the basic point I would make.

Mr. Langdon: There are many economists who disagree with you on that.

The Vice-Chairman: Let him answer the question, please, and then you can maybe have one more.

Mr. Crow: Then turning to the question of money market rates, or one-day rates in relationship to other money market rates, which it comes down to, including the bank rate, which, as you know, is set at 25 base points above the average of the three-month treasury bills each week at the tender, a general point is you cannot generalize from where the one-day rate is where the treasury bill rate will be in general, basically because we are talking about market rates, and as one goes out in time the role of expectations becomes greater. So you have a series of influences. You have the cost of carrying money and you have expectations of future changes in interest rates. Those two coincide and they generate bids at the treasury bill tender, which are market bids.

With regard to the situation in money markets recently, it is true, however, that there has been some backing up, let us say, of money market yields. Perhaps as much as anything recently, this reflects, I would say, an influence from the exchange market.

Mr. Langdon: The last question I want to ask him is about the experience of the U.K., because Mr. Wilson has stressed the high inflation rates in the U.K. as something that we in this country should certainly never hope to experience. Yet having looked in a fairly detailed way at some of the recent experience in the United Kingdom, we have had in the United Kingdom an interest rate policy that if anything has been even tighter, tougher than the policy that has been followed here.

We have also had a point that is often made by business people in this country: we have had much more restrictive fiscal policies followed in Britain than have even been followed here in Canada. I mean precisely the prescription that was set out by the BC and others last week. Yet we have seen, in the case of Britain, very significant levels of unemployment, plus great increases in the rate of inflation. How can this be explained if monetary policy has followed a high interest rate strategy, and despite that inflation has increased significantly? Does this not open a dangerous process for the future of the whole situation here?

• 1135

Mr. Crow: I think, Mr. Langdon, it depends on kind of the period of time you look at. It is not true that unemployment has been rising in the U.K. until very recently. There is a little turn. It has basically been declining steadily for the last several years, I would say.

[*Traduction*]

M. Crow: Vous avez mentionné le fait que vous avez déjà enseigné l'économie. Permettez-moi de vous signaler qu'il s'agirait d'une politique monétaire fondamentalement instable. Nous devons adhérer à une politique monétaire canadienne axée sur la conjoncture canadienne et non pas sur la conjoncture américaine. Voilà l'argument fondamental que je voulais faire valoir.

M. Langdon: Il y a de nombreux économistes qui ne sont pas d'accord avec vous à ce sujet.

Le vice-président: Laissez-le répondre à la question, je vous en prie. Ensuite, vous pourrez probablement en poser une autre.

M. Crow: Pour en revenir à la question du loyer de l'argent ou du taux d'un jour par rapport au loyer de l'argent, puisque c'est de cela qu'il s'agit, y compris le taux d'escompte qui, comme vous le savez, est fixé à 25 points de base au-dessus de la moyenne des bons du Trésor à échéance de trois mois vendus toutes les semaines en adjudication, on ne peut pas généraliser. En fait, on ne peut pas extrapoler du taux fixé un jour précis le taux des bons du Trésor en général, essentiellement parce qu'il s'agit de taux influencés par le marché. En outre, dès qu'un tarif est fixé, les attentes jouent un rôle de plus en plus important. Toutes sortes d'influences se font donc sentir. Il y a d'une part le coût du loyer de l'argent, et d'autre part, les attentes quant à l'évolution future des taux d'intérêt. Ces deux facteurs se conjuguent pour engendrer les offres quant au taux d'adjudication des bons du Trésor, qui est un taux influencé par le marché.

Pour ce qui est du loyer de l'argent, il est vrai que récemment, on a enregistré une hausse du rendement. Mais à mon sens, tout autant que n'importe quel autre facteur qui a joué récemment, cette tendance fait état de l'influence du marché des changes.

M. Langdon: La dernière question que j'aimerais poser à M. Crow porte sur l'expérience du Royaume-Uni. En effet, M. Wilson a affirmé qu'au Canada, nous espérons ne jamais connaître des taux d'inflation aussi élevés qu'au Royaume-Uni. Cependant, après m'être penché sérieusement sur l'expérience récente du Royaume-Uni, j'ai constaté qu'on y avait appliqué une politique de taux d'intérêt encore plus dûre, encore plus rigoureuse que celle qui a été adoptée ici.

Il y a un autre argument que font valoir les gens d'affaires de ce pays: la Grande-Bretagne a été assujettie à des politiques fiscales beaucoup plus restrictives que toutes celles adoptées ici au Canada. Et je songe précisément aux prescriptions établies par la Banque du Canada et d'autres institutions la semaine dernière. Pourtant, la Grande-Bretagne a été affligée par un taux de chômage très élevé assorti d'une hausse marquée de l'inflation. Comment peut-on expliquer qu'en dépi d'une politique monétaire axée sur des taux d'intérêt élevés l'inflation ait gagné tant de terrain? Cela ne laisse-t-il pas prévoir le pire pour l'avenir ici?

M. Crow: Monsieur Langdon, tout dépend de la période que vous examinez. Il est inexact de dire que le chômage a été en hausse au Royaume-Uni jusqu'à très récemment. Il s'agit d'un léger revirement. En fait, le taux de chômage était en déclin constant depuis quelques années.

[*Text*]

Mr. Langdon: It is the same pattern as ours.

Mr. Crow: It is a question we can check.

The Vice-Chairman: Let him answer the question, please.

Mr. Crow: The point I would make, to cut through a rather long story, is that I believe, Mr. Chairman, I delivered to this committee, subsequent to the session of last April or May, a copy of a speech or lecture of the Governor of the Bank of England on recent monetary policy. I trust it was distributed to the members of the committee. If it was not, I trust you will. In the study, one of the points that comes out is that monetary policy was too loose, all things being considered over the period, before the period to which you refer, when let us say monetary policy had to be tightened rather sharply.

Mr. Langdon: It is now at 15%.

Mr. Crow: This is because with a loose monetary policy, notwithstanding a tight fiscal policy, or what appeared to be tight at the time, there was an upsurge of demand in the economy and inflation went from relatively low numbers of around 4% or 5% up to 10% very fast.

Now, one can argue how reasonable it was for monetary policy to have foreseen the strength of demand that occurred. There was a collapse of private savings, a sharp decline, so you had a tremendous spending boom of consumption and investment. The fact of the matter is that spending, notwithstanding a tight fiscal policy, was extremely strong and monetary policy did not, with the benefit of hindsight perhaps, react at all rapidly to counteract it.

Mr. Attewell: Welcome, governor. I know you and your team work very hard to have Canada try to continue to enjoy the credibility, confidence, and stability, and some things of course are beyond your control. I think they are called "exogenous variables", are they not?

Mr. Crow: If you are doing a computer-based model, they would be, yes. This is what the Economic Council would call them. Maybe they use the term. I do not know.

Mr. Attewell: The energy crisis would be a possible example of it. But as some things I think are under our control, I want to just read a couple of quotes here from today's *Financial Post*. The title is "GST Chaos Rocks the Canadian Dollar and Scares Investors". Let me, Mr. Chairman, make a couple of exact quotes here:

> Recession and the Senate gridlock over the goods and services tax dragged the Canadian dollar sharply lower yesterday, dampening hopes for further cuts in interest rates.

Then it goes on to a quote from a Mr. Clément Gignac, a senior economic adviser of the National Bank of Canada:

[*Translation*]

M. Langdon: Il suit la même courbe que le nôtre.

M. Crow: C'est une chose que nous pouvons vérifier.

Le vice-président: Laissez-le répondre à la question, s'il vous plaît.

M. Crow: Je dirai pour abréger, monsieur le président, que je crois avoir fait remettre au comité, après notre séance d'avril ou de mai dernier, un exemplaire d'un discours ou d'une allocution du gouverneur de la Banque d'Angleterre sur la politique monétaire récente. Je pense que ce document a été distribué aux membres du comité. S'il ne l'a pas été, je suis convaincu que vous ferez en sorte de leur remettre. L'un des points saillants de cette étude, c'est que la politique monétaire, tout bien considéré, était trop souple au cours de la période précédant celle à laquelle vous faites allusion. Autrement dit, la politique monétaire aurait dû être resserrée assez radicalement.

M. Langdon: On en est maintenant à 15 p. 100.

M. Crow: Compte tenu du caractère élastique de la politique monétaire, en dépit d'une politique fiscale rigoureuse, ou qui semblait être rigoureuse à l'époque, il y a eu une flambée de la demande au sein de l'économie et l'inflation est passée d'un taux assez bas, 4 à 5 p. 100, à 10 p. 100 très rapidement.

Évidemment, on peut toujours dire que la politique monétaire aurait dû prévoir cette poussée de la demande. À la suite de l'effondrement ou du déclin radical de l'épargne privée, le Royaume-Uni a connu une hausse spectaculaire de la consommation et de l'investissement. En dépit d'une politique fiscale rigoureuse, il n'en reste pas moins que les dépenses étaient extrêmement élevées et, avec le recul, on peut dire que la politique monétaire n'a pas réagi assez rapidement pour contrer ce phénomène.

M. Attewell: Bienvenue, monsieur le gouverneur. Je sais que votre équipe et vous-même travaillez d'arrache-pied pour que le Canada puisse continuer à se prévaloir d'un niveau enviable de crédibilité, de confiance, et de stabilité. Évidement, certains facteurs échappent à votre contrôle. Je pense qu'on les appelle les «variables exogènes», n'est-ce pas?

M. Crow: Dans un modèle informatique, oui. Je pense que c'est le terme qu'emploierait le Conseil économique. En fait, il l'emploie peut-être, je n'en sais rien.

M. Attewell: La crise énergétique serait un bon exemple de cela. Il demeure cependant que nous pouvons influer sur certains facteurs et, à ce sujet, je vais vous lire quelques passages tirés du *Financial Post* d'aujourd'hui. L'article en question porte le titre «Le chaos entourant la TPS ébranle le dollar canadien et inquiète les investisseurs». Monsieur le président, avec votre permission, je vais citer des passages textuels de cet article.

> La récession et l'impasse qui se poursuit au Sénat au sujet de la taxe sur les produits et services a provoqué une forte baisse du dollar hier, éliminent tout espoir d'autres réductions des taux d'intérêt.

On rapporte ensuite les propos de M. Clément Gignac, conseiller économique principal à la Banque nationale du Canada:

[*Texte*]

"Foreign investors are not interested in continuing to finance Canada's deficits without the GST," Gignac said. "Investors are concerned that without the tax, Ottawa's deficit would balloon out of control and put upward pressure on bond yields."

Crow, already dealing with inflationary effects of high oil prices and wage settlements, cannot risk losing foreign investor confidence in sparking an inflationary dive in the Canadian dollar.

Then another economist goes on to say:

"The fact a majority government is being held hostage and initiatives the government believes are important for long-term fiscal and economic well-being are being put out on the back burner certainly has given increasing notoriety to Canada," said Aron Gampel, senior economist of the Bank of Nova Scotia.

• 1140

Mr. Crow, my riding is Markham—Whitchurch—Stouffville, just on the outskirts of Metropolitan Toronto. We have a number of large companies there, some of whose executives travel to the United States. I have heard just in the last few days that when they talk to people down there they cannot believe what is happening up here in Canada. They are using the words "circus", "bizarre", and so on. They are also having some of their own problems down there, I understand.

I do not want this question to sound political, but I do want to ask you for a very open answer on the situation in the Senate in terms of holding up likely one of the most important tax bills in the last 50 years. It is not something you can shut on and off like a light. You would well understand it takes months of run-up and planning and inventory considerations by large and small companies across Canada. There will be seven million cheques going out if this passes in early December. I contend this is a very, very serious situation, and certainly I hope you will agree it is one of your considerations. Could you be perhaps a little more forthcoming than you have been on some questions? Is this gridlock, this filibustering, a serious problem for Canada?

Mr. Crow: I can perhaps repeat, among other things, what I said in my opening statement, Mr. Attewell, that monetary policy must deal with the world as it is, not as it might possibly be in a better set of circumstances. There is no doubt of course that the way others view us is very much conditioned by the extent to which we seem to have our own house in order.

Lots of comments are made about Canada these days in the press. I would not want to single out any particular comment for particular mention, but I do not think I have to lead members of this committee through a whole series of comments that have hit the world press and perhaps even come to the attention of foreign investors.

Mr. Attewell: Excuse me, is that an answer?

[*Traduction*]

«Les investisseurs étrangers ne sont pas intéressés à continuer de financer le déficit du Canada sans la TPS.» «Ils craignent que sans la taxe, le déficit d'Ottawa n'échappe complètement à son contrôle et exerce des pressions à la hausse sur le rendement du marché obligataire.»

M. Crow, qui est déjà aux prises avec les effets inflationnistes de la hausse des prix du pétrole et des règlements salariaux ne peut risquer de perdre la confiance des investisseurs étrangers en provoquant une baisse inflationniste du dollar canadien.

Un autre économiste poursuit en ces termes:

«Le fait qu'un gouvernement majoritaire soit détenu en otage et que des initiatives qu'il juge importantes pour le bien-être économique et fiscal à long terme du pays soit mis en veilleuse a certainement accru la notoriété du Canada.» Ce sont là les propos de M. Aron Gampel, économiste principal à la Banque de Nouvelle-Écosse.

M. Crow, je représente la circonscription de Markham—Whitchurch—Stouffville, à la lisière de la région du grand Toronto. On y retrouve un grand nombre de grandes sociétés dont les dirigeants de certaines se rendent souvent aux États-Unis. Au cours des derniers jours, j'ai appris que, lorsqu'ils discutent avec leurs homologues, ces derniers sont stupéfaits de ce qui se passe ici au Canada. On qualifie cela de «cirque», de «bizarre», etc. À ma connaissance, les Américains sont eux-mêmes aux prises avec certains problèmes chez eux.

Je ne veux pas que ma question vous semble à saveur politique, mais je voudrais que vous disiez très franchement ce que vous pensez de l'initiative du Sénat qui bloque vraisemblablement l'une des plus importantes mesures fiscales proposées depuis cinquante ans. Cette réforme n'est pas de celles qu'on peut enclencher puis stopper abruptement. Vous comprendrez que toutes les sociétés, petites et grosses, y ont consacré des mois de préparatifs, de planification et de décisions d'inventaire. Sept millions de chèques seront émis si cette mesure est adoptée au début décembre. À mon avis, c'est une situation très grave et j'ose espérer que cette impasse est effectivement l'une de vos préoccupations. Pourriez-vous être un peu plus explicite que vous ne l'avez été sur certaines questions? Cette impasse, cette obstruction du Sénat repésente-t-elle un problème grave pour le Canada?

M. Crow: M. Attewell, je peux vous répéter, entre autres choses, ce que j'ai dit dans ma déclaration d'ouverture, soit que la politique monétaire doit tenir compte du monde tel qu'il est et non pas d'un monde idéal. Certes, il est indéniable que la façon dont les autres nous perçoivent est conditionnée dans une grande mesure par le degré de maîtrise de nos affaires qui semble être le nôtre.

On parle beaucoup du Canada ces jours-ci dans les journaux. Je m'en voudrais de mentionner un commentaire en particulier. Je n'ai pas à signaler aux députés du comité toutes les manchettes concernant le Canada qui ont paru dans la presse internationale et qui ont sans doute éveillé l'attention des investisseurs étrangers.

M. Attewell: Excusez-moi, est-ce là votre réponse?

[*Text*]

Mr. Crow: I am afraid so, Mr. Attewell.

Mr. Attewell: Would you care to say, just on a scale of one to ten, that it is not important at all, that it is very important, or it is somewhere in between?

Mr. Crow: It is one of the factors that draws attention to Canada, and I cannot say it draws it in a favourable light. I certainly cannot say that.

Mr. Attewell: That is a little better. Is it an unfavourable light? You are a Canadian. You are part of this problem. You are one of our leaders, and you sure do not have a proclivity for openness or frankness.

Mr. Crow: I am speaking not as a Canadian citizen. As a Canadian citizen, I have all kinds of views about all kinds of things but only a few views that I would share with this committee about various things. All those views have been guided by my position as Governor of the Bank of Canada, not by my concerns as a Canadian citizen, I am afraid, Mr. Attewell.

Mr. Manley (Ottawa South): Welcome again to the committee, Mr. Crow. Since you were here the last time, the indicators in the economy, as far as I understand them, have become somewhat worse, although we had problems even back in the spring. Since then we have had tens of thousands of people lose their jobs. We have had thousands of businesses go into bankruptcy. We have had a series of indicators come out, all of which are negative: corporate profits are down; retail sales are down; housing sales are down; housing starts are down. We have, it seems, daily stories of large corporations laying off thousands of people. We have plant closings. We have factories that are shutting down. Last night it was Yarmouth that was suffering.

• 1145

Many, many Canadians believe that you and the policies the bank has been following are responsible for these things happening in Canada. Is that true? If it is, or even if you think it is not, what do you have to say to these people who hold this view of what your policies are doing to them?

Mr. Crow: What I have to say is essentially the same as I just said in response to a previous question, Mr. Manley, that—

Mr. Manley: I did not teach economics, so you have to make it simple for me.

Mr. Crow: This was not economics, this is quite basic and fundamental, at least not in terms of economic jargon.

The question is what one can expect from monetary policy. That is the basic question one begins with. What can one expect in particular to help fashion a strong economy as opposed to a weak one, with all that goes with a strong economy, including jobs and productivity and everything our citizens want? And then the issue is does it make sense to follow a monetary policy that is aimed at systematically destroying the value of the currency people use to make that economy operate? That is the 100% basic question of monetary policy.

[*Translation*]

M. Crow: J'en ai bien peur, M. Attewell.

M. Attewell: Pourriez-vous nous dire, sur une échelle de un à dix, si cette impasse au Sénat n'est pas importante du tout, très importante ou quelque part entre les deux?

M. Crow: C'est l'un des facteurs qui attirent l'attention sur le Canada, et on ne peut pas dire que cela montre notre pays sous un jour favorable. C'est évident.

M. Attewell: Voilà qui est mieux. Cela donne-t-il vraiment une image défavorable du Canada? Vous êtes vous-même Canadien et vous êtes très près du problème. Vous êtes un de nos dirigeants. Chose certaine, vous n'êtes pas très enclin à la transparence ou à la franchise.

M. Crow: Je ne parle pas en tant que citoyen canadien. En tant que citoyen canadien, j'ai toutes sortes d'opinions sur toutes sortes de sujets, mais il n'y en a que quelques-unes que je suis disposé à partager avec le comité. Toutes ces opinions ont été dictées par mon poste de gouverneur de la Banque du Canada, et non pas par mes préoccupations en tant que citoyen canadien, M. Attewell.

M. Manley (Ottawa-Sud): Bienvenue au comité encore une fois, M. Crow. Depuis votre dernière comparution, les indicateurs économiques, si je ne me trompe pas, ont pris un tour encore plus mauvais, même si nous avions déjà des problèmes au printemps. Depuis, des dixaines de milliers de personnes ont perdu leur emploi. Des milliers d'entreprises ont fait faillite et on vient de publier une série d'indicateurs qui sont tous négatifs: les profits des sociétés sont à la baisse, de même que les ventes au détail, les ventes de maisons et les mises en chantier. Il me semble lire tous les jours dans les journaux que de grandes sociétés mettent à pied des milliers de travailleurs. Des usines ferment leurs portes, des manufactures aussi. Hier soir, c'était Yarmouth qui écopait.

Un grand nombre de Canadiens attribuent aux politiques que vous appliquez, en tant que gouverneur de la Banque du Canada, le blâme pour ce qui se produit au Canada. Est-ce exact? Dans l'affirmative, et même si, à votre avis il n'en est rien, qu'avez-vous à répondre à ces citoyens qui sont d'avis que vos politiques leur sont préjudiciables?

M. Crow: ma réponse sera essentiellement la même que celle à la question précédente, M. Manley. Autrement dit,. . .

M. Manley: Comme je n'ai pas été professeur d'économie, il faudra que vous m'expliquiez cela en termes simples.

M. Crow: Il s'agit de principes fondamentaux qui n'ont rien à voir avec le jargon économique.

La grande question est de savoir ce qu'on attend d'une politique monétaire. C'est de là qu'il faut partir. Que peut-on espérer pour aider à façonner une économie vigoureuse, par opposition à une économie faible, avec tout ce que cela suppose dans l'esprit des citoyens, y compris des emplois et une forte productivité? Il faut ensuite se demander s'il est raisonnable d'appliquer une politique monétaire qui vise à miner systématiquement la valeur de la monnaie dont les gens se servent pour faire fonctionner l'économie. Voilà la question qui est au coeur de la politique monétaire.

[*Texte*]

Now, if one believes that one should follow a policy of systematically depreciating or even in the extreme debauching the currency, that is very easy to do, because of course as everybody knows, all the Bank of Canada has to do is print money. Very simple. And money is costless, so let us print more of it. And that is what we will get. Now, that is the extreme.

Then the question comes of when times are more difficult than they have been. We have been through a boom in Canada, overall. Not every area of the country has shared in that boom fully. Some shared in that boom to excess. Monetary policy cannot even out the conditions across the country. We have been through this issue many times. I think it is well understood that you can only have one monetary policy in a nation with one currency.

Then the question is what one can do from the point of view of the nation as a whole. What we were trying to do was to slow the expansion of money and credit and spending in general to more tolerable levels from the kinds of numbers I mentioned earlier. The spending pressures were very persistent indeed. They have turned around in 1990. We have spending advancing at an appreciably slower pace. We have seen slowing in the growth of monetary aggregates, slowing the growth of credit. We have seen, in fact, some easing in some measures of inflation—the consumer price index—at a time when the exchange rate has moved up, by the way.

We have also seen the emergence of other pressures. At the same time as the economy has softened we have seen continued rises in let us say income demands. We saw numbers on wage settlements for August just the other day. They are up at a new record, at least for July and August. If it continues at that pace for the third quarter, it will be a new record. That is not to say that those increases are unjustified, but it obviously means that people are concerned about inflation, otherwise they would not demand such high increases. One has to assume that, surely. Well, it is our job to give them the assurance that inflation will not be allowed to erode their incomes. That is part of the element.

At the same time, we have elements that are outside the scope of monetary policy directly, which is basically the way it affects overall spending conditions in the economy relative to everything else that is going on, showing up in oil prices, which have been mentioned as an issue. It has come up.

• 1150

Oil prices are moving down today. It looks a bit better, but they are still very high, much higher than they were, and the effects are feeding through. We can all see them in the gas pump. That is not the issue, that the prices will rise. The

[*Traduction*]

Si l'on croit qu'il faut adopter une politique visant à déprécier systématiquement, voire à provoquer l'effondrement de la monnaie, rien de plus facile! En effet, comme tout le monde le sait, il suffit que la Banque du Canada imprime des billets. C'est très simple. Et comme cet argent ne vaut rien, il faut en imprimer toujours davantage. Et c'est cela qui arrivera si nous n'y prenons garde. Évidemment, c'est une situation extrême.

Il faut s'interroger sur la conduite à tenir lorsque les temps deviennent plus difficiles. Dans l'ensemble, le Canada vient de traverser une période de prospérité, même si toutes les régions du pays n'ont pas participé pleinement à cet essor. D'autres, par contre en ont profité à l'excès. La politique monétaire ne peut pas harmoniser la conjoncture d'un bout à l'autre du pays. Nous avons déjà ressassé cette question à maintes reprises. De toute évidence, on ne peut avoir qu'une seule politique monétaire dans un pays doté d'une devise unique.

Que faire, alors, dans l'intérêt de la Nation toute entière? De façon générale, nous avons tenté de ramener l'expansion du crédit et des dépenses à des niveaux plus tolérables par rapport aux données que j'ai citées tout à l'heure. La tendance à la dépense a été très persistante, mais on a constaté un revirement en 1990. À l'heure actuelle, les dépenses progressent à un rythme sensiblement plus lent. Nous avons aussi constaté un ralentissement de la croissance des agrégats monétaires, et partant, un ralentissement de la croissance du crédit. En fait, on a même constaté une baisse de certains indicatifs de l'inflation, notamment l'indice des prix à la consommation, à un moment où le taux de change augmentait, soit dit en passant.

Par ailleurs, nous avons aussi constaté l'apparition d'autres pressions. Alors même que l'économie ralentissait, les exigences salariales ont continué à augmenter. L'autre jour, nous avons eu les chiffres concernant les règlements salariaux pour le mois d'août. Ces derniers s'élèvent à un niveau record, à tout le moins pour juillet et août. Si cette tendance se poursuit à ce rythme au cours du troisième trimestre, nous atteindrons des sommets sans précédent. Je ne veux pas dire que ces augmentations sont injustifiées, mais de toute évidence, elles signifient que les gens s'inquiètent de l'inflation, sinon ils n'exigeraient pas de telles augmentations. C'est assurément ce qu'il faut en conclure. Or, il nous incombe de leur donner l'assurance que nous ne permettrons pas à l'inflation de rouger leur revenu. C'est une partie de l'équation.

Parallèlement, il existe des facteurs qui ne sont pas directement assujettis à la politique monétaires. Voilà pourquoi, au sein de l'économie, les tendances globales en matière de dépenses sont influencées par toutes sortes d'autres facteurs, notamment la hausse des prix du pétrole, dont on a déjà parlé. Le pétrole a augmenté dernièrement.

Son prix a baissé quelque peu aujourd'hui et les choses semblent aller un peu mieux, mais il demeure très élevé, beaucoup plus élevé qu'il ne l'était, et les effets de cette hausse se font sentir à tous les niveaux. Tout le monde peut

[*Text*]

issue then is will this get imbeded into a new higher and faster rate of inflation in Canada? Should the Bank of Canada finance that new higher and faster rate of inflation? And will that do any good for the Canadian economy if it does? I doubt it.

The benefits, though, of not doing that do not come immediately. That is one of the problems with monetary policy. There are all kinds of lags in the system and all kinds of things that monetary policy only affects second-hand, if you wish, or after the event. Well, we have to deal with these as best we can. The basic assurance, however, I think we have to give Canadians is that we are not going to run a systematically inflationary monetary policy. I do not think that will help people to make the kinds of decisions that will make this economy prosperous.

Mr. Manley: Arguably, I suppose you have run a systematically inflationary policy, because we have had systematic inflation in Canada. The question really is how much are you willing to tolerate and how much are you not? According to your statements to us in the past, you would not name a level that identified inflation. You talked in terms of expectations, and would not specify a target. The Economic Council have suggested that you should have a target. In fact they have suggested that your target is somewhere in the 3% to 4% range, if I understand what they are saying in their report.

You are very eloquent in your defence of the currency. But you know the evidence we have had from witnesses before us in this committee, from steel companies, from pulp and paper companies, from exporters, from manufacturers, that the effect of a high interest rate and a high Canadian dollar is long-term as well. Investment decisions, especially in the free trade climate, are being made, and they are not being made in Canada's favour. Jobs are being lost that are permanent jobs. Factories are closing and they will not reopen. Lives of individuals are being damaged today. The stresses and strains that are now put on the families of well over a million Canadians who are out of work are real, and may be permanent.

You said that there are difficult choices about what the bank can do. But in your explanation you imply that really you do not have any choice, and that your policy of protecting the dollar is really the only thing you are there to do. Can we really be sure that the gains you see coming from this stable currency, if we can ever get one, really outweigh the current and even the long-term damage that is being done to Canada's industrial infrastructure and to the lives of Canadian workers who are being disrupted by this unemployment?

Mr. Crow: There are various ways one can approach these questions, Mr. Manley, with various degrees of emphasis. Monetary policy has been attacked in this committee for quite some time. There was even a report that

[*Translation*]

en voir les répercussions à la pompe. Mais ce qui importe, ce n'est pas que les prix vont augmenter. Ce qu'il faut se demander, c'est si cette tendance va provoquer un nouveau cycle inflationniste plus rapide et plus sérieux? La Banque du Canada devrait-elle financer cette nouvelle poussée inflationniste? Si elle le faisait, cela serait-il dans l'intérêt de l'économie canadienne? J'en doute.

Cependant, les avantages qu'il y a à éviter ce piège ne sont pas immédiats, et c'est là l'un des problèmes de la politique monétaire. Il y a toutes sortes de failles dans le système, toutes sortes de facteurs que la politique monétaire n'influence que de loin, si vous voulez, ou après le fait. Il faut simplement essayer de faire de notre mieux dans ces cas-là. Essentiellement, nous pouvons donner aux Canadiens l'assurance que nous n'allons pas appliquer une politique monétaire systématiquement inflationniste. Je ne pense pas que cela aiderait les gens à prendre le genre de décisions qui rendront notre économie propère.

M. Manley: On pourrait soutenir que vous avez effectivement appliqué une politique inflationniste de façon systématique puisque, au Canada, nous avons connu une inflation systématique. Il s'agit de savoir quel pourcentage d'inflation vous êtes disposé à toléré. Dans le passé, vous avez toujours refusé de préciser un niveau d'inflation cible. Vous avez parlé d'attentes, mais vous n'avez pas précisé de cible. Le Conseil économique estime que vous devriez avoir un objectif. En fait, si j'ai bien compris le rapport du Conseil, ses auteurs préconisent une cible s'établissant autour de 3 ou 4 p. 100.

Vous vous portez passionnément à la défense de la monnaie. Mais je vous signale que d'après les témoins qui ont comparu devant le comité—des représentants d'aciéries, de sociétés de pâtes et papier, des exportateurs et des fabricants—les effets combinés des taux d'intérêt élevés et d'un dollar canadien élevé seront tout aussi funestes à long terme. Dans un contexte libre-échangiste en particulier, il se prend un peu partout des décisions d'investissement défavorables au Canada. On ne compte plus les pertes d'emploi permanent. Des usines ferment qui ne rouvriront pas. Aujourd'hui, la vie de nombreuses personnes est perturbée. Les tensions et le stress qui s'exercent maintenant sur les familles de plus d'un million de canadiens en chômage sont réels et risquent d'être permanents.

Vous avez dit que la Banque avait des choix difficiles à faire quant à la conduite à tenir. Mais votre explication laisse entendre qu'en fait, vous n'avez pas le choix, et que votre politique de protection du dollar est vraiment la seule solution. Pouvons-nous vraiement être sûrs que les gains qui découleront d'après vous d'une monnaie stable, si jamais elle se stabilise, surpasseront les préjudices actuels et même à long terme infligés à l'infrastructure industrielle du Canada et aux vies des travailleurs canadiens bouleversées par le chômage?

M. Crow: M. Manley, on peut répondre à ces question de diverses manières, en éclairant diverses facettes. Depuis un certain temps déjà, la politique monétaire est attaquée au sein du comité. Ses membres ont même écrit à ce sujet un

[*Texte*]

was written that was not very flattering. In that context let me point out that in 1989 investment in Canada in constant dollars, business-fixed investment, was at a record share of GNP. Let me also point out that investment in the housing industry was a record share in current dollars of the GNP. So I think one has to look at the current situation in the context of those numbers.

[*Traduction*]

rapport qui n'était pas très flatteur. Dans ce contexte, permettez-moi de vous signaler qu'en 1989, les investissements au Canada en dollars constants, les investissements arrangés par les entreprises, représentaient un pourcentage record du PNB. Permettez-moi aussi d'ajouter que les investissements dans le secteur de l'habitation atteignaient aussi un pourcentage record du PNB en dollars actuels. Par conséquent, il faut examiner la situation actuelle dans le contexte de ces données.

• 1155

In recent years there has been some very strong spending in areas I am sure we all favour. There really was very strong spending in Canada of an inflationary variety. You mentioned, for example—and I have seen some stuff myself—people in the steel industry saying that monetary policy is terrible. I recall an article in one of our newspapers, I think on October 3—I will not, please, be held to the exact date, but I can certainly find it—saying that in the steel industry the one thing everybody could agree on was that monetary policy was terrible.

Ces dernières années, il y a eu des dépenses considérables dans des secteurs que, j'en suis sûr, nous appuyons tous. En fait, il y a eu au Canada un courant de dépenses très fort de nature inflationniste. Vous avez dit notamment que les représentants de l'industrie sidérurgique ont affirmé que la politique monétaire était catastrophique. D'ailleurs, j'ai déjà pris connaissance de leur propos. Je me souviens d'un article publié dans un journal, je crois que c'était le 3 octobre. Je ne jurerais pas de cette date, mais je peux certainement retrouver l'article en question. On y disait qu'au sein de l'industrie sidérurgique, tout le monde s'entendait pour dire que la politique monétaire était catastrophique.

To use a phrase that was used by the chairman of the Economic Council, everyone wants to go on their merry way, and if monetary policy would just co-operate, they could. Well, I do not think that is the role for monetary policy. The intensity with which monetary policy has to press on demand depends upon the strength of demand. I would make that point.

Pour reprendre les propos tenus par le président du Conseil économique, tout le monde veut continuer son petit bonhomme de chemin et que rien ne les en empêcherait si ce n'était de la politique monétaire. Je ne pense pas que ce soit le rôle de la politique monétaire. L'intensité avec laquelle la politique monétaire influe sur la demande dépend de la vigueur de cette demande. Je le répète.

It will not have escaped your attention that there was an easing in interest rates earlier this year. There are various cross-currents in the economy and we have to work our way through them and we have to be very cautious in what we do. That goes with the territory.

Vous aurez sans doute remarqué qu'il y a eu une baisse des taux d'intérêt plus tôt cette année. L'économie est agitée par divers contre-courants et il nous faut naviguer avec beaucoup de prudence. Nous n'avons pas le choix.

Mr. Manley: With the combination of the oil price shock and the possible implementation of the GST with predicted inflationary results, let me ask you what your monetary policy response is going to be in the context of those influences. We had previously talked here about the GST, but I would like to know what your view of that is now. Particularly, if those two things mean that we are clearly going to be into a period of stagflation, what will the role of monetary policy be? Will your policy work in that situation?

M. Manley: Devant la perspective d'une crise pétrolière alliée à l'entrée en vigueur de la TPS, dont on sait qu'elle causera de l'inflation, pouvez-vous me dire quel tour prendra votre politique monétaire dans le contexte de ces deux influences? Nous avons déjà parlé ici même de la TPS, mais je voudrais savoir ce que vous en pensez maintenant. Plus précisément, si ces deux facteurs signifient manifestement que nous entrons dans une période de stagflation, quel sera le rôle de la politique monétaire? Votre politique donnera-t-elle des résultats dans cette conjoncture?

Mr. Crow: Monetary policy always works, but of course it works in contexts that can be more or less favourable to what monetary policy can achieve. Certainly so-called supply shocks are one of the trickier elements to deal with, because we are not talking about demand as such but we are talking about changes to the balance of supply relative to demand, and that is a complication, no doubt about it.

M. Crow: La politique monétaire fonctionne toujours, mais elle fonctionne dans des contextes qui sont plus ou moins favorables à ces objectifs. Chose certaine, les bouleversements de l'offre sont l'un des éléments les plus délicats avec lesquels il faut compter. En effet, on ne parle pas de la demande comme telle, mais des fluctuations dans l'équilibre de l'offre par rapport à la demande. C'est une complication, cela ne fait aucun doute.

[*Text*]

The way we have to look at that, however, is well framed by a view of how things went in the 1970s. This is not the first time we have been through something like this, even though we cannot say with any assurance how this will turn out. It is still in the process of unfolding of course, and we all can make forecasts but none of us knows for sure what the end result will be, or indeed if there will be an end result.

In the 1970s we went through a tough supply shock, perhaps at least to date more severe than anything we are experiencing, at least on the basis of the current numbers. We are in a better position to weather that shock than we were then. Our use of energy per unit of output is lower. Our use of oil relative to other sources of fuel is lower. They of course are not things monetary policy can affect directly, but they are things that are relevant to how we come out of it.

As regards monetary policy, policies that affect demand in general I would say, monetary policy of course being very important here, something I think we managed to clarify somewhat in the case of the United Kingdom, which we were discussing earlier, as one looks back on the 1970s, it seems to us at the bank at least that the countries that got out of that difficulty the best—and it is a difficulty and it is an unavoidable difficulty and no amount of wishing will wish it away—were those who did not think they could somehow inflate themselves out of it.

• 1200

The essential point is that when prices like that rise, they are going to affect real incomes. Canada is a particular case because some people's incomes are affected differently from others, since we are an oil producer. But it is more clear in the case of a country that is an importer of energy, because then it is very clear the country has to take the hit completely, and there are no ifs or buts, and unless they can get a loan from someone else, preferably interest-free, it will be tough. It has to be absorbed.

While that real income hit has to be absorbed, the way one notices that initially is because prices rise. The price of gasoline rises. Then you say that is so far so bad. In that situation incomes are under pressure. Then the interesting question I think is not that so much as what is going to happen next, what is going to happen to this process? Are we then going to see a rise in money incomes to offset the rise in prices, and a rise in prices to offset the rise in money incomes, etc.? And what should the role of monetary policy be in that regard?

Those countries that came best out of the 1970s I would say took a pretty determined attitude, maybe not the first time around. They learned their lesson quickly, though, and did not have to go through the grief of the late 1970s and

[*Translation*]

Cependant, notre perception de ce problème repose sur l'évolution de la situation dans les années soixante-dix. Ce n'est pas la première fois que nous sommes confrontés à une telle expérience, même si nous ne pouvons prévoir avec certitude comment les choses tourneront. La situation évolue encore et si nous pouvons tous faire des prévisions, aucun d'entre nous ne peut dire avec certitude ce qui ressortira au bout du compte, ou même s'il en sortira quelque chose.

Dans les années soixante-dix, nous avons connu une crise de l'offre particulièrement difficile et c'est peut-être, du moins jusqu'à maintenant, le coup le plus dur qui nous ai été assené, du moins si l'on se fonde sur les chiffres récents. Nous sommes mieux préparés qu'alors pour encaisser ce choc. Notre consommation d'énergie par unité de production est plus faible. Quant à notre consommation de pétrole par rapport à d'autres sources de combustible, elle est aussi inférieure à ce qu'elle était. Évidemment, ce ne sont pas des facteurs que la politique monétaire peut influencer directement, mais ils détermineront la façon dont nous nous en sortirons.

Au nombre des politiques qui influent sur la demande en général, je dirais que la politique monétaire joue un rôle très important. D'ailleurs, nous avons réussi tout à l'heure à apporter des éclaircissements à ce sujet lorsque nous avons parlé du cas du Royaume-Uni. Si l'on regarde ce qui s'est passé dans les années soixante-dix, il nous semble, à la Banque à tout le moins, que les pays qui ont le mieux tiré leur épingle du jeu sont ceux qui n'ont pas cru pouvoir s'en sortir en laissant libre cours à l'inflation. Nous vivons une période difficile, c'est indéniable, et il est futile de croire que cette crise disparaîtra, tout ardemment qu'on puisse le souhaiter.

Ce qu'il faut retenir, c'est qu'une augmentation de ces prix va réduire le pouvoir d'achat. Le Canada constitue un cas particulier car c'est un pays producteur de pétrole et le revenu de certaines personnes est autrement touché que le revenu d'autres catégories de personnes. La situation est plus claire quand un pays doit importer son énergie. En effet, il est clair que dans un tel cas le pays est heurté de plein fouet, on ne peut tergiverser, et à moins de pouvoir obtenir un prêt de l'extérieur, de préférence sans intérêt, la situation devient difficile. La hausse de prix doit être absorbée.

Cette réduction du pouvoir d'achat, qui doit être absorbée, se signale généralement par une hausse des prix. L'essence coûte plus cher. On pourrait dire que c'est le début des difficultés. Les revenus sont attaqués. La question intéressante est, alors, me semble-t-il, non pas tellement ce qui va suivre, mais plutôt comment le processus va-t-il se dérouler? Allons-nous voir une augmentation des revenus pour compenser la hausse des prix, suivie d'une hausse des prix pour tenir compte de l'augmentation des revenus, et ainsi de suite? Et quel devrait, alors, être le rôle de la politique monétaire?

Il me semble que les pays qui se sont le mieux tirés de la situation des années soixante-dix ont pris une attitude assez ferme. Peut-être pas au début, mais ils ont vite appris leur leçon et n'ont pas connu les difficultés qui furent les nôtres

[*Texte*]

early 1980s that we went through in North America, I would say, when interest rates went up to 22% plus, and inflation went up to 10% plus, etc., etc., etc., and unemployment went up to 12.8%, which in fact I think was the peak.

Now everything that monetary policy has been doing has been trying to avoid that kind of disastrous outcome, I would say, by providing assurance—that is one way of looking at it—to Canadians that we are not going to go through that cycle, and from the point of view of avoiding that cycle, the better the adjustment to the reality of what is happening in energy prices, the sooner the adjustment, the better it will be for the progress in the economy. That is about all monetary policy can do, to make that clear that we are not about to finance a spiral of inflation as a result of this.

Mr. Manley: In other words, yes, the rates will go up.

Mr. Crow: That depends on many factors, Mr. Manley, including how well the economy absorbs these price increases. Maybe we will do it better than we did the last time.

Mr. Sobeski (Cambridge): I have an October 5 article in which the Stelco comments were made. You also made a comment about a report by the committee a year ago. I want to assure you that report was not unanimous. As you are well aware, a few members on this side supported your actions and the government's actions.

I want to ask you about the pace of monetary expansion, which over the past six months has decelerated sharply. In 1988 it was at 13%, in 1989 I think it was 12%, and now it is less than 4% for M2. Is this sharp slow-down of the monetary expansion consistent with the bank's policy expectations, or has this deceleration been excessively rapid?

Mr. Crow: This slow-down has been, I would say, more rapid than we can explain on the basis of what we see happening to spending and happening to interest rates in the economy.

We do not just look at monetary aggregates, although of course we do look carefully at monetary aggregates as a way of trying to chart a path through a lot of various pieces of information, in terms of monetary policy. But it is true that the aggregates have slowed down quite a bit. We have looked at the numbers very carefully. We will continue to look at them carefully to extract whatever information we can. Part of the slow-down is certainly there on account of the slowing in the economy that we see. Part of it we cannot explain.

• 1205

We do not have monetary aggregate targets, formal targets or formal target ranges for the sufficiently good reason that we have not found any of these numbers sufficiently trustworthy to give that kind of prominence. But nonetheless, when they are used judiciously, we do think there is information there. We are concerned not to react to movements that are very volatile. M1 is extremely volatile.

[*Traduction*]

en Amérique du nord à la fin des années soixante-dix et au début des années quatre-vingt quand les taux d'intérêt ont dépassé 22 p. 100, quand le taux d'inflation était supérieur à 10 p. 100, et ainsi de suite; d'autre part le taux de chômage avait atteint 12,8 p. 100 ce qui fut, je crois, un maximum.

La politique monétaire a tenté d'éviter ce genre de résultats désastreux en assurant aux Canadiens—c'est une façon de voir les choses—que nous n'allons pas répéter ce cycle et, pour l'éviter, mieux nous nous adapterons à la réalité des nouveaux prix de l'énergie, plus vite nous réaliserons cette adaptation, et mieux l'économie se portera. C'est à peu près tout ce qu'une politique monétaire peut faire: indiquer clairement que nous n'allons pas financer la spirale de l'inflation résultant de cette situation.

M. Manley: En d'autres termes, oui, les taux vont augmenter.

M. Crow: Cela dépend de plusieurs facteurs, monsieur Manley, y compris le succès avec lequel l'économie absorbera ces augmentations de prix. Nous réussirons peut-être mieux que la dernière fois.

M. Sobeski (Cambridge): J'ai ici un article du 5 octobre qui reprend les commentaires de Stelco. Vous avez également mentionné un rapport préparé par notre comité il y a un an. Je tiens à vous assurer que ce rapport n'avait pas fait l'unanimité. Comme vous le savez, plusieurs membres, de notre côté, se sont dits en faveur des mesures que vous et le gouvernement avez prises.

Ma question porte sur le rythme de l'expansion monétaire qui s'est considérablement ralentie au cours des six derniers mois. De 13 p. 100 en 1988, ce taux tomba à 12 p. 100 en 1989 et il est maintenant à moins de 4 p. 100 pour le M2. Ce ralentissement brutal de l'expansion monétaire correspond-il aux attentes de la banque ou a-t-il été beaucoup trop rapide?

M. Crow: Il me semble que ce ralentissement a été plus rapide qu'on ne saurait l'expliquer en tenant compte du niveau des dépenses et des taux d'intérêt qui prévalent dans l'économie.

En termes de politique monétaire, nous ne nous arrêtons pas aux agrégats monétaires, bien que nous les examinons de très près pour déterminer la voie à suivre compte tenu de très nombreuses données. Mais il est exact que la croissance des agrégats s'est ralentie considérablement. Nous avons examiné les chiffres de très près et nous allons continuer à le faire pour déterminer quels enseignements on peut en tirer. Ce phénomène s'explique certainement en partie par le ralentissement de l'économie que nous pouvons constater. Une autre partie, cependant, demeure sans explication.

Nous ne fixons pas de cible pour les agrégats monétaires, qu'il s'agisse d'une cible précise ou d'une fourchette de valeurs, pour la bonne raison que nous n'avons pas trouvé que ces chiffres soient suffisamment fiables pour mériter ce genre d'importance. Toutefois, utilisés judicieusement, ces chiffres communiquent certains renseignements. Nous nous efforçons de ne pas réagir à des mouvements qui sont très imprévisibles, ce qui est le cas du M1.

[*Text*]

As regards M2, the only thing I can say at this point is the more recent numbers are not as slow as the numbers earlier, as we look at the month to month movements, which we find helpful in the sense we did not really believe that the information we had available justified, in a broad sense, numbers as low we were seeing earlier.

But clearly, if we felt that monetary growth was very slow for reasons well grounded in what was happening in the economy, this would be an important factor in the kinds of decisions the bank would make as it affects one-day rates of interest, for example, or money markets in our day to day actions, because we are concerned to make sure there is reasonable expansion in money.

Mr. Sobeski: The last couple of days the Economic Council of Canada appeared, Judith Maxwell. She talks about—the council talks about a new mind-set of co-operation between public and private sectors, federal and provincial governments, business and labour. One of the areas she talks about, one of many, is compensation systems. The Economic Council says today we are looking at contracts where we have fixed wages, job security is a main issue. The council is suggesting things like shorter contracts, profit-sharing, workplace organization, those sorts of things. So a whole change in mind-set must take place.

Recognizing that there are a lot of factors at work in putting together a final decision, and you just talked about the wage settlements in July and August of being concern for yourself, would you prefer to see 3% or 4% salary increases with only a 1% increase in productivity, or would you be willing to accept let us say a 10% or 12% salary increase but with a corresponding 15% productivity gain, if those things are feasible? I know it is dangerous to ask you such an isolated question on one factor, but on that information, what would you like to see? Are you frightened of 10% gains if indeed productivity goes up accordingly?

Mr. Crow: I have always assumed, Mr. Sobeski, and I think you do as well, that people bargain for real increases rather than purely nominal. It does not do anybody any good to get an increase of 7% if inflation is 8%. There is certainly no benefit in terms of real income. In the end, as you also clearly point out, gains in real income depend upon efficiency and productivity in the economy. That is what produces them. If you look for example at Japan, increases in wages are maybe around 5% to 6%, but productivity is in the kind of 4% to 5% range.

I think the Economic Council's report, and I will supply a correction if I am wrong, thought that maybe Canada would manage 1.3% productivity growth in the next little while. I think they also suggested that was better than what we had

[*Translation*]

En ce qui concerne le M2, tout ce que je peux dire pour le moment c'est que les taux d'expansion les plus récents révèlent un mouvement moins lent qu'il ne l'a été, c'est ce que les comparaisons d'un mois à l'autre révèlent, à notre avis, une bonne nouvelle, car nous ne pensions vraiment pas que les données disponibles justifiaient, dans un sens très large, des chiffres aussi faibles que ceux observés plus tôt.

Toutefois, si nous pensions qu'une très lente croissance de la masse monétaire s'expliquait par des raisons bien fondées sur la situation de l'économie, ce serait manifestement un facteur qui aurait une influence importante sur les décisions éventuelles de la Banque quant au taux d'intérêt d'un jour, par exemple, ou aux marchés monétaires, car nous nous préoccupons vivement de la nécessité d'assurer une expansion monétaire raisonnable.

M. Sobeski: Hier et avant-hier, la présidente du Conseil économique du Canada, Madame Judith Maxwell, s'est présentée devant le comité. Elle parle—le conseil parle d'une nouvelle attitude de coopération entre les secteurs public et privé, les gouvernements fédéral et provinciaux, les dirigeants d'entreprise et les syndicats. Parmi les nombreux sujets abordés, elle a parlé des systèmes de rémunération. Le Conseil économique dit que nous voyons aujourd'hui des contrats prévoyant un salaire fixe et où la sécurité d'emploi prend la première place. Le Conseil suggère des solutions telles que des contrats portant sur une période plus courte, la participation aux bénéfices, l'organisation du lieu de travail, et autres sujets similaires. C'est donc un changement profond des mentalités qui doit se produire.

Tout en reconnaissant qu'il faut tenir compte de toute une série de facteurs avant d'arriver à une décision, et vous venez d'ailleurs de mentionner vous préoccuper des conventions collectives signées en juillet et août, préféreriez-vous voir des augmentations salariales de 3 ou 4 p. 100 avec une amélioration de la productivité de seulement 1 p. 100, ou accepteriez-vous des augmentations salariales de, disons, 10 ou 12 p. 100 qui correspondraient à un gain de productivité de 15 p. 100, si ce genre de choses étaient possible? Je sais qu'il est dangeureux de poser une question qui ne porte que sur un seul facteur, mais, compte tenu de ces données, quelle solution préféreriez-vous? Craindriez-vous des augmentations de salaire de 10 p. 100 si la productivité s'améliorait en proportion?

M. Crow: J'ai toujours cru, monsieur Sobeski, et je pense que vous partagez cette opinion, qu'on négocie pour améliorer le pouvoir d'achat plutôt que d'obtenir une augmentation strictement nominale. Une augmentation salariale de 7 p. 100 ne sert pas à grand chose si l'inflation est de 8 p. 100. Cela ne donne certainement aucun avantage quant au pouvoir d'achat. Enfin, comme vous l'avez clairement indiqué, une amélioration de la rémunération réelle dépend de l'efficience et de la productivité de l'économie. Ce sont ces caractéristiques qui produisent les améliorations. Si vous examinez, par exemple, ce qui se passe au Japon, les augmentations salariales se situent autour de 5 à 6 p. 100, et les gains de productivité sont de l'ordre de 4 à 5 p. 100.

Je crois que le rapport du Conseil économique prévoyait, et je fournirais un rectificatif si je me trompe, une augmentation de productivité de 1,3 p. 100 pour le Canada au cours du proche avenir. Je crois que le Conseil laissait

[*Texte*]

been doing. Of course this defines the limit to the pie that can be shared in Canada in terms of real income gains if that number is correct. As the council correctly points out, we should try to do better than that, and some people do.

• 1210

Just to add a footnote or postscript to this, if I thought an inflationary monetary policy would improve productivity performance in the economy, maybe it would be a good reason for embarking on an inflationary monetary policy. But since it will not and since I think it would do the reverse, I do not think we should.

Mr. Soetens (Ontario): Mr. Crow, I can tell you that I wished about a year and a half ago I had been Mr. Sobeski rather than Mr. Soetens, because a year and a half ago he did not support the finance committee report dealing with our comments on monetary policy and I did. The reason I did was that I accepted all of the expertise that was brought forward to us by non-officials of the Bank of Canada versus the presentations you made. It has been proven they were all wrong and you were right. So I wish I had accepted your views at that point. The opposition successfully convinced me that the battle against inflation was over, and clearly it was not over a year and a half ago. So I just point that out to you.

Now, with regard to that, you have also heard some comments today about the whole decimation you are supposedly causing the Canadian economy because of your battle against inflation. I note that one of the constituencies with which the NDP is very closely associated is the high labour unions, and they also try to associate themselves with the supposed low-income people, senior citizens and so on. Now, in an inflationary spiral, who gets hurt? Is it the people in the labour unions who get hurt or is it the people who are outside the labour unions—the low income, the seniors? Who suffers in these inflationary times?

Mr. Crow: Let me start with a general point, then I will come to your question, because I think it is important to recognize the process.

There is a view—and it is a very popular view that is often expressed—that a bit more inflation leads to more jobs and more prosperity and thus you get the country moving again. How does that work? It works essentially by catching people by surprise. If you are an employer, perhaps you can drive down the real wage. You get more price for what you produce but the wage does rise. That will be next year. In the meantime, your profits are better. This is the way it changes real things in the economy.

As for inflation, in order for inflation to have real effects on the economy, it has to be a surprise or it has to be something someone or some important groups of people or large groups cannot protect themselves from quickly or at all. So you get shifts of income that are produced among groups, produced by inflation. Inflation is a surprise.

[*Traduction*]

entendre également qu'il s'agit d'une amélioration par rapport au passé. Naturellement, c'est ce qui délimite les retombées positives pour le Canada en termes d'amélioration des revenus réels, si le chiffre est exact. Comme le signale le Conseil, avec raison, nous devrions viser de meilleurs résultats, ce que certains font.

À titre de post-scriptum, si j'estimais qu'une politique monétaire inflationniste améliorerait la performance de notre économie sur le plan de la productivité, une telle politique monétaire pourrait peut-être se justifier. Mais puisqu'il n'en est rien et qu'à mon avis les résultats seraient opposés, je ne pense pas que nous devions prendre cette voie.

M. Soetens (Ontario): Monsieur Crow, permettez-moi de vous dire que j'aurais préféré il y a environ un an et demi m'appeler M. Sobeski plutôt que M. Soetons, car, à cette époque, il n'avait pas appuyé le rapport du comité des finances présentant nos commentaires sur la politique monétaire alors que j'avais approuvé ce rapport. Si je l'ai fait, c'est pour avoir tenu compte des déclarations d'experts de l'extérieur de la Banque du Canada, plutôt que de suivre les exposés que vous aviez présentés. Les faits ont prouvés qu'ils avaient tous tort et que vous aviez raison. Je regrette donc de ne pas avoir accepté votre point de vue à ce moment-là. L'opposition m'avait convaincu que la lutte contre l'inflation était terminée, mais il est évident que cela n'était pas vrai il y a 18 mois. Je voulais tout simplement vous mentionner cela.

Par ailleurs, à ce sujet, vous avez entendu aujourd'hui quelques commentaires sur le fléau que, soi-disant, vous imposez à l'économie canadienne dans votre lutte contre l'inflation. Je note que les grands syndicats constituent l'un des groupes auxquels le NPD est étroitement lié, et ce parti veut aussi s'associer avec ce qui serait les groupes à faibles revenus, les personnes âgées, et autres groupes similaires. Mais, voyons, qui est frappé par la spirale inflationniste? Est-ce les membres des syndicats, ou les personnes qui ne sont pas syndiquées—les gens à faibles revenus, les personnes âgées—qui souffrent en période d'inflation?

M. Crow: Permettez-moi de commencer par une remarque générale, puis je répondrai à votre question. En effet il me semble important d'examiner le processus.

Certains disent—et c'est un point de vue largement partagé et souvent exprimé—qu'un peu d'inflation permet d'augmenter le nombre d'emplois, apporte une plus grande prospérité et permet donc de relancer le pays. Comment? Essentiellement c'est parce que les gens sont pris de surprise. Si vous êtes employeur, vous pouvez peut-être abaisser le salaire réel. Vous vendez votre produit plus cher, mais les salaires ne bougent pas. Les salaires seront augmentés l'année suivante, mais, pour le moment, les bénéfices sont plus élevés. C'est ainsi que se fait une évolution réelle de l'économie.

D'autre part, pour que l'inflation ait des conséquences réelles sur l'économie il faut qu'il y ait un effet de surprise ou encore une situation contre laquelle certains groupes importants ou nombreux ne peuvent se protéger rapidement, ou ne peuvent pas du tout se protéger. L'inflation a donc pour effet d'apporter des modifications aux revenus des différents groupes. L'inflation est une surprise.

[*Text*]

If everybody is well tuned to the rate of inflation that exists, you can argue, at least at one level, it does not matter so much. Of course it is a will-o'-the-wisp that everybody is attuned to some rate of inflation, but still this would be the general principle.

People basically who get hurt by inflation are those who are not quick enough or are not able to protect themselves. They would be the less organized groups in society, I would say.

Mr. Soetens: Maybe the NDP successfully convinced me last year to support a reduction in the inflationary policies because their constituency is able to protect itself quite readily and others cannot.

Another question I have is that you have heard some comments of others around the table here today about the disasters you are causing in Canada. Again, I would have thought that members opposite would be interested in the affordability issue, which I think is an inflationary issue.

• 1215

I have a very public article from the Toronto Homebuilders Association:

> Sales of new homes climbed a whopping 49% in September, while homes sold by Toronto builders in regions outside the greater Toronto area increased by an unprecedented 170%, said the President of the Toronto Homebuilders Association.

Sales were within 2% of levels in September 1989. You have commented in your presentation that 1989 was in fact a good year for housing activity. It says further:

> We have ignition in the marketplace, and this bodes well for the future. Sales at the entry level eventually create opportunities right up the chain.

The article is talking about, first, the increased activity in Ontario, which is a constituency I represent and obviously have a very important interest in. Secondly, it talks about affordability, that in fact one way or the other your policies have made housing much more affordable in southern Ontario than they have been, and for that I have to congratulate you. I guess what amazes me is that in a group of people who are greatly concerned about affordability, they do not seem to want to suggest that in fact affordability has been achieved by taking that inflationary spiral out of the marketplace. Are there other areas where you see, shall we say, a silver lining in the cloud? Certainly to me this is a very positive statement about the policies that have come to fruition.

Mr. Crow: Compared to the kinds of prices one saw, for example, in 1989... I have some numbers here that show the new house price index for Toronto. The increase in 1989 was 22%. Anybody who wanted to buy a house in Toronto was paying 22% more than he or she was paying the year before. This year, that is not the case. Through the second quarter, I think average house prices are down 2%. Anybody who is buying a house is paying on average 2% less than they were.

[*Translation*]

On peut aussi dire, tout au moins à un certain niveau, que si tout le monde est au courant du taux d'inflation qui prévaut, ce taux n'a pas trop d'importance. Naturellement, croire que tout le monde tient compte du même taux d'inflation, c'est poursuivre un feu follet, mais c'est là le principe général.

En fait, ceux qui sont touchés par l'inflation sont ceux qui ne réagissent pas assez rapidement ou qui ne sont pas en mesure de se protéger. Il me semble que ce sont essentiellement les groupes les moins bien organisés dans notre société.

M. Soetens: Si le NPD a réussi à me convaincre l'an dernier qu'il fallait appuyer un adoucissement des politiques concernant l'inflation, c'est parce que leur clientèle peut se protéger assez facilement alors que d'autres ne peuvent le faire.

Je voudrais vous poser une autre question au sujet d'autres commentaires avancés par mes collègues aujourd'hui sur les désastres que vous provoquez au Canada. Sur ce point également, j'aurais cru que les députés de l'autre côté s'intéresseraient à la question des prix abordables ce qui, je crois, est lié à l'inflation.

J'ai ici un article qui est tout ce qu'il y a de plus public et qui a été préparé par la *Toronto Homebuilders Association*. Cet article nous dit que

> d'après le président de la *Toronto Homebuilders Association*, la vente des maisons neuve a bondi de 49 p. 100 en septembre et les maisons vendues par les constructeurs de Toronto en dehors de la région du grand Toronto ont enregistré une croissance sans précédent de 170 p. 100.

Les ventes se situent à 2 p. 100 des niveaux atteints en septembre 1989. Dans votre exposé, vous avez mentionné que 1989 fut une bonne année pour la construction immobilière. L'article nous dit également:

> Le marché est bien lancé et ceci est un bon signal pour l'avenir. Les ventes à ceux qui achètent une maison pour la première fois ouvrent des possibilités tout au long de la gamme.

Cet article signale donc tout d'abord une augmentation des activités en Ontario, région que je représente et à laquelle je m'intéresse donc tout particulièrement. Deuxièmement, il parle de la possibilité d'achat et, d'une façon ou d'une autre, vos politiques ont facilité l'accès à la propriété dans le sud de l'Ontario par rapport à ce que l'on constatait auparavant, et vous devez en être félicité. Je suis particulièrement surpris de constater que des gens qui se préoccupent beaucoup de voir des prix abordables ne semblent pas vouloir admettre qu'on est en fait arrivés à ce résulte en éliminant l'inflation du marché. Y aurait-il d'autres domaines où vous pouvez voir le bon côté de la médaille? Quant à moi, je vois une déclaration très positive à l'égard des politiques qui ont porté fruit.

M. Crow: Par rapport aux prix qu'on a vus, par exemple, en 1989... J'ai ici quelques chiffres donnant le nouvel indice des prix des maisons à Toronto. En 1989, l'augmentation fut de 22 p. 100. Pour acheter une maison à Toronto il fallait payer 22 p. 100 de plus que l'année précédente. Ceci n'est plus le cas cette année. Au cours du deuxième trimestre, je crois que le prix moyen des maisons a baissé de 2 p. 100. Donc, si l'on veut acheter une maison on paye, en moyenne,

[*Texte*]

They are still paying 20% higher than two years ago, according to this, so one should not get too caught up in these numbers.

I point out that in terms of costs, this may be helpful in this sense. One of the charges that is often levelled against monetary policy is that in fact the kind of monetary policy we purse at the Bank of Canada is in fact inflationary rather than leading to price stability. If interest rates move up at all, for example if mortgage rates move up, this increases the cost of housing. This increases income demands to compensate for the increase in the cost of housing, etc. Of course in a situation where the price of housing is going up at 22%, and let us say mortgage rates are also moving up, you can see that both things are combining to increase the cost of housing.

In a situation where the price of housing is coming down and mortgage interest rates have also come down since the spring, that is moving to reduce the cost of housing. That is, I would say, a constructive development overall, certainly for people who feel monetary policy has been pushing up inflation. Now I am sure they will see it is pushing down inflation in that regard.

Mr. Soetens: The Economic Council report that was referenced previously went into a number of areas, but clearly one of the other areas it talked about was the total borrowing of Canadian governments, not just the federal government but all governments, and I guess not just the borrowing but the continued increase in borrowing through deficits they incur. I guess my question to you relates to that and the overall interest rate levels in Canada. Does the amount of money that governments borrow in total play a significant role in the interest rate level in this country?

• 1220

Mr. Crow: I would say this is not so much a kind of a capital markets question—I make that distinction—as a question about spending. When one asks does the government borrow, presumably one is borrowing to spend, to spend beyond current income.

Then one gets into questions such as what does one think is happening to total spending in the economy? What is, in a sense, an appropriate path of total spending in the economy? And other things being equal with the same spending power, clearly the less spending that is done by government, ergo the less borrowing. This is helpful in the sense of removing pressure on interest rates, because of course government borrowing is a form of dissaving, which has to be financed by someone else's saving. In that sense it is where the line of dissaving presses against saving that determines at least the real rate of interest overall. But pressures also come from other governments or other markets, pressures from abroad, of course, besides government.

[*Traduction*]

2 p. 100 de moins qu'auparavant. D'après ces chiffres, le prix demeure toujours de 20 p. 100 plus élevé qu'il ne l'était il y a deux ans, donc il ne faut pas trop se laisser emporter par ces chiffres.

Pour les coûts, ceci pourrait être utile. L'une des attaques fréquemment dirigée contre une politique monétaire, c'est que le genre de politique que nous avons actuellement à la Banque du Canada est, dans les faits, inflationniste et ne contribue pas à la stabilité des prix. Si les taux d'intérêt augmentent, ceux par exemple appliqués aux hypothèques, le coût du logement augmente en conséquence, donnant lieu à une demande d'augmentation des revenus pour compenser l'augmentation du prix du logement, et ainsi de suite. Il est évident que, quand le prix du logement augmente de 22 p. 100 et que, parallèlement, les taux d'intérêt des hypothèques augmentent également, ces deux aspects se combinent pour augmenter le coût du logement.

De même, le coût du logement baisse quand on constate une réduction du prix des maisons accompagné d'une réduction des taux d'intérêt hypothécaires. Je dirais donc que nous avons un mouvement généralement positif, certainement à l'égard de ceux qui estiment que la politique monétaire a contribué à l'inflation. Je suis sûr qu'ils vont maintenant constater que, dans ce domaine, la politique contribue à réduire l'inflation.

M. Soetens: Le rapport du Conseil économique qui a déjà été mentionné a touché à bon nombre de domaines mais certainement a parlé de l'ensemble des emprunts des gouvernements du Canada, non pas uniquement du gouvernement fédéral mais de tous les paliers de gouvernement, et, je crois, sans se limiter à l'emprunt même mais traitant également de l'augmentation de ces emprunts pour combler les déficits de ces gouvernements. Tenant compte de cela, et des taux d'intérêt au Canada, pensez-vous que le montant des emprunts gouvernementaux, dans leur ensemble, joue un rôle important pour déterminer les taux d'intérêt dans notre pays?

M. Crow: Je dirais que ce n'est pas tant une question de marché financier qu'une question de dépenses. Je fais ici une distinction. Lorsqu'on demande si le gouvernement emprunte, on présume qu'il emprunte pour dépenser, pour dépenser au-delà de ses revenus courants.

On s'interroge ensuite. Qu'est ce qui arrive aux dépenses totales dans l'économie? Quelle serait une bonne façon d'envisager les dépenses totales dans l'économie? Toutes choses étant égales avec le même pouvoir de dépenser, il est clair que moins le gouvernement dépense, moins il doit emprunter. Cela est utile pour alléger les pressions sur les taux d'intérêt, étant donné bien entendu que les emprunts du gouvernement constituent une forme de «désépargne», qui doit être financée par les épargnes de quelqu'un d'autre. En ce sens, c'est là où la désépargne fait pression sur les épargnes qui déterminent tout au moins le taux d'intérêt global réel. Mais les pressions proviennent également des autres gouvernements ou des autres marchés. Il y a des pressions qui proviennent évidemment de l'étranger.

[*Text*]

Mr. Soetens: I appreciate foreign pressures are outside our direct influence. We can only deal with domestic pressures, and I think what some, probably all of us, want is a made-in-Canada policy with regard to the interest rate structures in Canada.

My question still gets down to this total level of government debt, being all governments, versus the total level of all consumer debt. Which plays a greater role in setting the interest rates in this country?

Mr. Crow: Consumers are net savers; governments are net borrowers, I guess—that gives you a start at an answer. And the personal savings rate is not that low; it is appreciably higher than the United States, for example. But I am not sure that I would follow through, in a sense, that way of defining the question about the level of interest rates.

The Vice-Chairman: Feel free to answer the question.

Mr. Crow: I would say to this question, Mr. Soetens, that I think it is a rather complex one. I am not sure I have appreciated all the ramifications of the interactions you are seeing, but I would be happy to pursue this through correspondence, for example, or some other means. I am not sure I can give you a straightforward answer to your question at this point.

Mr. Pickard (Essex—Kent): Thank you for coming in, Mr. Crow. We really do appreciate hearing from you. I think this is a very critical time in our economy to make sure we have our thoughts on line with where we are heading.

I am going to refer back to the Economic Council of Canada's comments, which really talk of fighting inflation, and where we are going, our directions. One of the key issues that seemed to stick in my mind was that conflicting messages are being given to the Canadian public. There is absolutely no question that you, through your monetary policy, have very seriously tried to control inflation in the country. However, I have to say that every time I have heard you come in you have described what close contacts you have had with Mr. Wilson. You talk on a weekly basis, if not more often, and discuss where you are heading with your monetary policy.

I see government as one of the prime boosters of inflation in this country. So if you are talking with Mr. Wilson about controlling inflation, and Mr. Wilson's policies are heavily pumping up inflation, for example the GST and other monetary policies, which seem to lead down the line to heavy welfare roles in this country because of lay-offs and heavy costs of unemployment... We look at all of the things that are coming down. Added to that are higher demands from unions. There is no question there are higher demands, because they are appearing daily: Ontario and Quebec Hydro asking for 15% increases in the rates. The minister today in the newspaper suggested that our price of gasoline may go up another 10¢, which in fact is 15% added to a 33% already in place.

[*Translation*]

M. Soetens: Je comprends que des pressions de l'étranger échappent à notre influence directe. Nous ne pouvons que réagir aux pressions internes et je crois que ce que certains d'entre nous veulent, et peut-être même tous, c'est une politique canadienne en ce qui a trait aux structures des taux d'intérêt au Canada.

Ma question revient toujours au niveau total de la dette du gouvernement, de tous les gouvernements, par rapport au niveau total de la dette des consommateurs. Qui joue le principal rôle pour fixer les taux d'intérêt au pays?

M. Crow: Les consommateurs sont des épargnants nets; les gouvernements sont des emprunteurs nets. Je suppose que cela vous donne un début de réponse. Et le taux d'épargne des particulier n'est pas si bas; il est beaucoup plus élevé qu'aux États-Unis, par exemple. Mais je ne sais pas si je poursuivrais jusqu'au bout cette façon de définir la question au sujet du niveau des taux d'intérêt.

Le vice-président: Libre à vous de répondre à la question.

M. Crow: À mon avis, monsieur Soetens, il s'agit d'une question plutôt complexe. Je ne suis pas certain d'avoir très bien compris toutes les ramifications des interactions que vous voyez, mais il me ferait plaisir d'y répondre par écrit ou autrement. Je ne suis pas certain de pouvoir vous donner une réponse directe pour le moment.

M. Pickard (Essex—Kent): Merci d'être venu, monsieur Crow. Nous sommes vraiment heureux d'entendre votre témoignage. À un moment aussi critique de notre économie, il est très important je pense de bien comprendre toute la situation.

J'aimerais revenir à ce qu'a dit le Conseil économique du Canada, qui parle vraiment de luttre contre l'inflation, et de nos orientations. L'un des principaux problèmes qui me reviennent toujours à l'esprit, c'est que la population canadienne reçoit des messages contradictoires. Il ne fait absolument aucun doute que vous, par votre politique monétaire, avez fait un effort très sérieux pour tenter de contrôler l'inflation au pays. Cependant, je dois dire que chaque fois que je vous ai entendu témoigner, vous nous décrivez les contacts étroits que vous avez avec M. Wilson. Vous lui parlez toutes les semaines, voire plus souvent, pour discuter de votre politique monétaire.

J'estime que le gouvernement est l'un des principaux responsables de l'inflation au pays. Alors si vous parlez avec M. Wilson de contrôler l'inflation, et que les politiques de M. Wilson visent plutôt à gonfler l'inflation, comme la TPS et d'autres politiques monétaires qui semblent faire grossir les rangs des assistés sociaux au Canada en raison des mises à pied et des coûts élevés du chômage... À tous ces mesures qui nous frappent viennent s'ajouter les demandes élevées des syndicats. Il ne fait aucun doute que les demandes sont plus grandes. On le constate tous les jours. Hydro-Ontario et Hydro-Québec demandent des augmentations tarifaires de 15 p. 100. Aujourd'hui le ministre a déclaré dans les journaux que le prix de l'essence pourrait augmenter encore de 10c. le litre, ce qui représente en fait 15 p. 100 ajoutés à 33 p. 100 déjà en place.

[*Texte*]

• 1225

Day after day I read of those heavy costs. How can we go back to the consumer and say not to increase their demands because we have an interest rate up here trying to control things? Yet we are seeing heavy demands.

I think those heavy demands are being generated by one government, by two policies that are coming down from the government, and by your inability I think to get that message across to governments or across to the people you deal with. I think part of your responsibility is not only hiking interest rates, but also informing those people you work with about how to control some of that inflation in extra means, beyond just an interest rate policy.

I do not think the economic policies of Canada support the idea that it should be a single issue or cause by the Bank of Canada. It should be spread across our whole society and spread across many agencies.

I am sure you welcome that comment, but do you not see one of your very important roles as a role of telling the government it cannot come out and suggest 10¢ more on gasoline, particularly in this country where we are self-sufficient in energy and in oil? We are going world-price, fine, but we seem to be under bombardment in several different regions. I am talking basically; if you look on page 55, you will see that point brought forward.

Mr. Crow: Thank you, Mr. Pickard. I have a number of comments I could make on this. You refer to the Economic Council and you referred in the context that they think monetary needs help. This is the way I would interpret it.

Mr. Pickard: It is what I am basically saying too.

Mr. Crow: We will take all the help we can get. We are not here to make anybody's life difficult or even our own. That is not our objective, obviously. That is just to begin with.

With regard to prices, I think we should be a little careful, or I should be anyway, in terms of... I will refer to the Economic Council here. They have a chart that talks about non-regulated versus regulated prices. You mentioned gasoline. It is certainly true that there are lots of taxes in gasoline. It is also true that what is happening to gasoline prices has nothing to do really with government regulation.

Mr. Pickard: Supply and demand.

Mr. Crow: One could question whether gasoline prices should be in this index. If they are, in what form should they be in? I think one should not take these kinds of numbers without a critical examination, the kind of critical examination we give the Bank of Canada anyway.

Mr. Manley: Be it the *ad valorem* tax element.

[*Traduction*]

Jour après jour je lis des choses sur ces coûts élevés. Comment pouvons-nous dire aux consommateurs de ne pas augmenter leurs demandes parce que nous avons un taux d'intérêt élevé pour essayer de contrôler ces choses? Pourtant les demandes sont fortes.

Je pense que ces fortes demandes sont engendrées par un gouvernement, par deux politiques qui sont imposées par ce gouvernement, et par votre incapacité de transmettre ce message aux gouvernements ou aux gens avec lesquels vous traitez. Je pense qu'une partie de votre responsabilité consiste non seulement à hausser les taux d'intérêt, mais également à informer les gens avec lesquels vous travaillez comment ils peuvent contrôler une partie de cette inflation par d'autres moyens, qui vont au-delà d'une simple politique sur les taux d'intérêt.

Je ne pense pas que les politiques économiques du Canada appuient le principe selon lequel la Banque du Canada est la seule responsable. Le problème ou la responsabilité doit être partagée par toute la société et bon nombre d'organismes.

Je suis certain que vous accueillez favorablement ce commentaire, mais ne croyez-vous pas que l'un de vos rôles très importants consiste à dire au gouvernement qu'il ne peut pas imposer une augmentation de 10c. sur le litre d'essence, particulièrement dans un pays qui peut répondre à ses propres besoins en énergie et en pétrole? Nous rajustons nos prix au reste du monde, très bien, mais il semble qu'on nous bombarde dans plusieurs différentes régions. Si vous regardez à la page 55, vous verrez ce que je veux dire.

M. Crow: Merci, monsieur Pickard. J'ai plusieurs commentaires en réponse à votre question. Vous avez parlé du Conseil économique, et vous avez dit que ce dernier estimait que la politique monétaire a besoin d'aide. C'est de cette façon que je l'interpréterais.

M. Pickard: C'est essentiellement ce que je dis également.

M. Crow: Laissez-moi d'abord vous dire que nous sommes prêts à accepter toute l'aide qu'on voudra bien nous donner. Nous ne sommes pas ici pour rendre la vie de quiconque ou même la nôtre plus difficile. Là n'est pas notre objectif, de toute évidence.

En ce qui concerne les prix, je pense que nous devons être un peu prudents, ou du moins je devrais l'être, pour ce qui est de... le Conseil économique a un tableau où il est question des prix réglementés par rapport au prix non réglementés. Vous avez parlé de l'essence. Il est vrai qu'il y a de nombreuses taxes dans le prix de l'essence. Il est vrai également que ce qui arrive aux prix de l'essence n'a rien à voir en réalité avec la réglementation du gouvernement.

M. Pickard: C'est l'offre et la demande.

M. Crow: On pourrait se demander si le prix de l'essence devrait figurer dans ce tableau. Dans l'affirmative, sous quelle forme? On ne devrait pas, à mon avis, accepter ce genre de chiffres sans un examen critique, le genre d'examen critique que nous faisons pour la Banque du Canada, de toute façon.

M. Manley: Que ce soit l'impôt sur la valeur.

[*Text*]

Mr. Crow: But the increase Mr. Pickard is talking about is not an *ad valorem* tax itself. It will move up with the. . .and then we can debate the merits of specific versus *ad valorem* taxes. Of course, *ad valorem* are more justifiable if you think inflation is really going to take off as a result of this. This is where we come in. If you prefer a specific tax, you would prefer monetary policy to be really tight to ensure that inflation does not take off as a result of the 10¢ increase in gasoline prices or whatever.

There are complications here. If one goes back to what has happened in inflation in Canada, bearing in mind that kind of qualification and complication, I would not accept the view that the inflation that has developed in Canada during the past while is to be ascribed fully to regulated prices. There has been very strong demand in this economy. That is a point that is perhaps not as clear in the Economic Council report as I would have made it, but perhaps that is neither here nor there.

• 1230

In terms of government, clearly governments are not necessarily anti-inflationary. We talk about these things in a broad sense, but we at the bank do not comment on specific decisions of government. In fact, I recall that in the annual report for 1988 there is quite a bit on fiscal policy in the broad sense and how it can affect the outcome and how it can affect the outcome in a constructive way. I could read it, in fact. Perhaps as time is passing. . . Well, I will just note that on pages 10 to 11 of the English-language version of the 1988 annual report there are four paragraphs on that subject.

Mr. Pickard: I would like to make one comment about the demands in society. I think demands in society are created, and I think they are created by the things we are hearing from government. When you say those fixed costs are not really the major concern, I think they are the drivers of that major demand for wage increases, protection from inflation, and all those other things. When I hear that there will be a 15% increase in my hydro bill, when I hear that the GST is going to this and that with the economy and cause 2% inflation, when I hear that oil prices are going up because the world price is going up and the government is going to take their share of that, not help to defend the Canadian public. . . I hear all those messages, but I do not hear anything coming back on the other side to say that we will handle it in a better way. I hear the provincial government saying that it is going to put a minimum wage in at $7.20, that we are going to have a $2-billion bill at the end of this year because of what is happening in the economy.

People are trying to defend themselves, and part of your role should be to analyse those situations and try to convince those who are giving these messages not to be giving them the way they are, because in fact they do create that wage demand.

However, just going beyond that, I would like to go back to inflation fighting as well.

[*Translation*]

M. Crow: Mais l'augmentation dont parle M. Pickard n'est pas un impôt sur la valeur comme tel. L'augmentation est en fonction. . . on peut également faire valoir le bien fondé d'un impôt spécifique par rapport à un impôt sur la valeur. Bien entendu, un impôt sur la valeur est d'avantage justifiable si l'on s'attend à des conséquences inflationistes. C'est là que nous intervenons. Si l'on préfère une taxe spécifique, on doit avoir une politique monétaire réellement serrée pour veiller à ce qu'une augmentation de 10c. sur le prix du litre d'essence ou autre n'a pas des conséquences inflationistes.

Il y a des complications. Si l'on regarde ce qui s'est passé au Canada sur le plan de l'inflation, tout en tenant compte de ce genre de complication, je ne suis pas d'avis que l'augmemtation de l'inflation au Canada au cours des quelques derniers temps soit totalement attribuable aux prix réglementés. La demande a été très forte dans notre économie. Voilà un point que le Conseil économique n'a peut-être pas expliqué aussi clairement dans son rapport que je ne l'aurais fait, mais peut-être n'aurais-je pas fait mieux.

En ce qui concerne le gouvernement, il est clair que les gouvernements ne sont pas nécessairement anti-inflationnistes. Nous discutons de ces choses de façon générale, mais à la Banque du Canada, nous ne faisons aucun commentaire sur des décisions spécifiques du gouvernement. En fait, dans le rapport annuel de 1988 il est assez longuement question de la politique fiscale en général et de la façon dont elle peut influencer les résultats d'une façon constructive. Je pourrais vous lire ce passage, en fait. Mais comme le temps passe. . . eh bien, je vous signalerai tout simplement qu'aux pages 10 et 11 de la version anglaise du rapport annuel de 1988, il y a quatre paragraphes à ce sujet.

M. Pickard: J'aimerais faire une observation au sujet des demandes de la société. Je pense que les demandes dans la société sont créées, et qu'elles sont créées par ce que nous entendons du gouvernement. Vous dites que les coûts fixes ne sont pas vraiment le principal problème, mais je pense qu'ils provoquent cependant cette grande demande d'augmentations salariales, de protection contre l'inflation et tout le reste. Lorsque j'apprends que ma facture va augmenter de 15 p. 100, que la TPS va faire ceci et cela à l'économie et provoquer une hausse de 2 p. 100 de l'inflation, que les prix du pétrole vont augmenter parce que le prix mondial augmente et que le gouvernement va aller chercher sa part et non pas défendre la population canadienne. . . J'entends tous ces messages, mais je n'entends pas de réponse disant: «nous allons faire mieux». Le gouvernement provincial dit qu'il va augmenter le salaire minimum à 7,20$, que nous nous retrouverons avec une facture de 2 milliards de dollars à la fin de l'année à cause de ce qui se passe à l'heure actuelle dans l'économie.

Les gens essaient de se défendre, et une partie de notre rôle devrait consister à analyser ces situations et à tenter de convaincre ceux qui envoient ces messages de ne pas les envoyer de cette façon, car en fait, ils provoquent ces exigences salariales.

Cependant, pour aller un peu plus loin, j'aimerais également revenir à la lutte contre l'inflation.

[*Texte*]

Mr. Soetens: He was afraid the answer was going to be that they are all Liberal and NDP policies that he is criticizing.

Mr. Pickard: You are pretty flexible in changing your mind too, Mr. Soetens. You have already illustrated that.

Mr. Soetens: Yes, but I have said so.

Mr. Pickard: Anyway, I am going back to the other comment that was made, and it bothers me a great deal. The problem is that the effectiveness of monetary policy seems certainly to slow down the economy and provoke many slowdowns; but according to the Macdonald commission, no country in post-war history has been able to reduce embedded inflation through a shift of anti-inflation demand-management policy without going through a recession, no matter how strongly the authorities have worded the commitment to reducing the growth of money supply. In other words, the Macdonald commission has clearly stated—and it seems that it is being supported here—that the only answer you will come to and the end of the policies you are carrying through is recession. How deeply we go into that recession depends on how much you continue to carry that policy at this point without those other factors in helping it and aiding and abetting our whole economy. Is that accurate?

Mr. Crow: It is certainly very clear. There are, of course, many other factors. You have pointed to difficulties in our situation that touch sensitive nerves. I think the Economic Council's review has touched some sensitive nerves, as I read the review of the review.

As regards the quotation from the Macdonald commission, there are a couple of things there. I do not think—and this point I should be very clear on, because it could give rise to serious misunderstanding if I am not—you can count on monetary policy necessarily to float off every possibility of a recession, ever. I would not say that monetary policy guarantees a recession. I would also say that you cannot expect monetary policy to guarantee, ever, that there will not be a recession. I think that is just the wrong way of looking at monetary policy, given everything else that can go on.

• 1235

Another way of looking at the issue, of course, is to say what can monetary policy do to minimize the probabilities of recession over time? Is it better to be up front about monetary policy and the importance of monetary stability, or to come in rather late in the game? Perhaps this might apply to the United Kingdom, I do not know. We would have to look at the numbers a bit closely, and then say oh, by the way, we need to fight inflation when the cat is out of the bag or the horse is out of the stable, or whatever. I think monetary policy has to be very steady through this process.

The other point, if I may, Mr. Chairman, because this question of money supply versus how monetary policy works seems to be, as far as I can see, a reference to a kind of money driving prices—kind of a very strong monetarist view of the world—without working through, I would say, spending decisions. I would not subscribe to that view of the world. I never have. I wish it were true. It would make the world a much easier place to manage. But it is only true in a very

[*Traduction*]

M. Soetens: Il craignait de se faire répondre qu'il critiquait des politiques qui sont toutes libérales et néo-démocrates.

M. Pickard: Vous changez d'idée assez facilement vous aussi, monsieur Soetons. Vous l'avez déjà démontré.

M. Soetens: Oui, mais je l'ai dit.

M. Pickard: Quoi qu'il en soit, je reviens à l'autre observation qui a été faite, et cela me dérange beaucoup. Le problème, c'est que l'efficacité de la politique monétaire semble certainement ralentir l'économie et provoquer de nombreux ralentissements; mais selon la commission Macdonald, aucun pays, depuis la fin de la guerre, n'a réussi à réduire une inflation bien ancrée en modifiant sa politique de gestion de la demande anti-inflationniste sans connaître une période de récession, même si les autorités s'étaient fermement engagées à réduire la croissance de la masse monétaire. En d'autres termes, la commission Macdonald a dit clairement—et il semble que l'on soit d'accord ici—que la seule réponse à laquelle on peut arriver et la seule conséquence des politiques que l'on préconise est la récession. L'ampleur de cette récession dépendra de la poursuite de cette politique sans que d'autres facteurs ne viennent l'aider et soutenir toute l'économie. Est-ce exact?

M. Crow: Cela est certainement très clair. Il y a bien sûr de nombreux autres facteurs. Vous avez fait ressortir certains de nos problèmes qui sont assez épineux. Je pense que le rapport du Conseil économique a soulevé des problèmes épineux, d'après ce que j'ai pu lire au sujet du rapport.

J'aurais quelques observations à faire au sujet de ce qu'a dit la commission Macdonald. Je ne pense pas—et je veux être bien clair là-dessus, car cela pourrait donner lieu à de graves malentendus si je ne le suis pas—que l'on puisse nécessairement compter sur la politique monétaire pour renflouer toutes possibilités d'une récession. Je ne dirais pas que la politique monétaire garantit une récession. Je dirais également que l'on ne peut pas s'attendre à ce qu'une politique monétaire soit une garantie contre la récession. Ce n'est pas une bonne façon de voir la politique monétaire, étant donné tous les autres facteurs qui entrent en ligne de compte.

Une autre façon, bien sûr, d'envisager la question, c'est de se demander ce qu'une politique monétaire peut faire pour minimiser les probabilités de récession avec le temps? Est-il préférable d'être franc au sujet de la politique monétaire et de l'importance de la stabilité monétaire, ou d'en parler plus tard seulement? Peut-être cela s'applique-t-il au Royaume-Uni, je ne le sais pas. Il faudrait regarder les chiffres d'un peu plus près, et dire oui, au fait, nous devons combattre l'inflation lorsque le chat est sorti du sac. Je pense qu'une politique monétaire doit être très stable pendant ce processus.

Autre chose, si vous me le permettez, Monsieur le président. Cette question de la masse monétaire par rapport au fonctionnement de la politique monétaire, sans analyser les décisions relatives aux dépenses, semble vouloir dire que la masse monétaire influence les prix, ce qui est une vue du monde extrêmement monétariste. Je ne suis pas d'accord avec cette vue du monde. Je ne l'ai jamais été. J'aimerais que cela soit vrai. Le monde serait beaucoup plus facile à administrer.

[*Text*]

limited form. I do believe, however, that the more credibility monetary policy has, the more effective it can be in achieving good results.

Mr. Pickard: You suggested before that monetary policy must be taken in context with the world in which it is applied. You made that very, very clear. What I am trying to say is you cannot run just on high interest rates; you have to take into account all the other factors that are happening.

The second point you mentioned is that monetary policy always works. You said that a little earlier this morning: monetary policy always works. The Macdonald commission suggests that monetary policies in this direction always lead to one conclusion: recession.

If we take those three things together, I have to say there has to be some shifts in thinking from trying to control with monetary policy things that cannot be controlled by monetary policy. I am not arguing about a stable money policy in this country, I am arguing about the things you cannot control by what you are doing now. I think other messages have to be given to other groups and that a lot of other messages have to be given very strongly.

Mr. Crow: There is a little bit of—I do not call it a dilemma, Mr. Pickard, but an issue here. I agree that monetary policy should not try to control what it cannot control, and we do not. We do not even suggest we can. We have I think a very clear view of what monetary policy consists of and how it works. When I said it always works, I think what I meant—and I hope the record shows this—is it always works on the side of demand. It is a policy that affects spending in the economy.

There are other factors that affect demand in the economy besides monetary policy, and there are certainly a whole host of factors that affect supply, and the Economic Council listed quite a few of those. One generalization about its review is it stressed that we pay more attention to factors of supply, including improving our performance in employment. Everybody would very much welcome that we get a better unemployment performance in this country than we have managed. But that is, I would say, very much a story of factors affecting supply and how we can improve them. I would not disagree with that at all.

• 1240

I think what is at issue here and what you are drawing attention to in your comments is whether it would be helpful from the point of view of monetary policy. Given what it is, which is not just an interest rate policy at all—I would say it is not even a good way of describing monetary policy, although it clearly would have effects on interest rates—could we make the world a better place by being more inflationary? Given these other factors, would it really help?

For example, if there are elements in the economy, as you suggest, that are pushing up prices willy-nilly, would it be more helpful to everybody if we had more inflation relative to this? Would this help to make the whole thing work better? I

[*Translation*]

Mais cela n'est vrai que dans une certaine limite. Je crois cependant que plus une politique monétaire a de crédibilité, plus elle sera efficace et donnera de bons résultats.

M. Pickard: Vous avez dit tout à l'heure que la politique monétaire doit être prise dans le contexte du monde dans lequel on l'applique. Vous l'avez dit très clairement. Mais l'on ne peut pas tout simplement fonctionner avec des taux d'intérêt élevés; il faut tenir compte de tous les autres facteurs qui surviennent.

Le deuxième point que vous avez mentionné, c'est que la politique monétaire fonctionne toujours. Vous avez dit un peu plus tôt ce matin: la politique monétaire fonctionne toujours. La Commission Macdonald laisse entendre que ce genre de politique monétaire mène toujours à une seule conclusion: la récession.

Si l'on prend ces trois éléments ensemble, je dois dire que l'on doit changer notre façon de penser et ne plus essayer de contrôler par la politique monétaire ce qui ne peut pas être contrôlé par la politique monétaire. Je ne parle pas d'une politique monétaire stable au pays, mais des choses que l'on ne peut pas contrôler par ce que vous faites actuellement. Je pense qu'il faut transmettre d'autres messages à d'autres groupes et transmettre de nombreux autres messages très clairement.

M. Crow: Monsieur Pickard, nous nous retrouvons devant un petit problème ici, pour ne pas dire un dilemme. Je suis d'accord sur le fait que la politique monétaire ne devrait pas essayer de contrôler ce qu'elle ne peut pas contrôler, et nous ne le faisons pas. Nous ne disons même pas que nous pouvons le faire. Nous avons un point de vue très clair de ce que constitue une politique monétaire et de la façon dont elle fonctionne. Lorsque j'ai dit qu'elle fonctionnait toujours, je voulais dire—et j'espère qu'on m'a bien compris—qu'elle fonctionne toujours du côté de la demande. C'est une politique qui affecte les dépenses dans l'économie.

Il y a d'autres facteurs qui influent sur la demande dans l'économie, à part la politique monétaire, et il y a certainement toute une série de facteurs qui influent sur l'offre, et le Conseil économique en a énuméré quelques-uns. Dans son rapport, il souligne que nous accordons davantage d'attention aux facteurs qui influent sur l'offre, notamment l'amélioration de notre performance dans le domaine de l'emploi. Tout le monde serait très heureux si nous avions un taux de chômage moins élevé. Mais il s'agit surtout, à mon avis, des facteurs qui influent sur l'offre et de la façon dont nous pouvons les améliorer. Je ne suis absolument pas en désaccord avec cela.

Je crois que ce qui compte et ce sur quoi vous insistez dans vos commentaires c'est de savoir si cela serait utile pour la politique monétaire. Bien qu'elle aurait un effet sur les taux d'intérêt, on aurait tort de définir la politique monétaire comme une politique de taux d'intérêt. Etant ce qu'elle est, pourrait-on améliorer la situation en étant plus inflationniste? Compte tenu des autres facteurs, cela serait-il utile?

Ainsi, puisque comme vous le dites certains éléments de l'économie font monter les prix qu'on le veuille ou non, est-ce qu'il serait préférable pour tout le monde d'avoir davantage d'inflation? Est-ce que tout ne fonctionnerait pas

[*Texte*]

think we would find lots of other people wanting to push up prices and to get up on the same bandwagon, if this is indeed the way the world works. I think I can even point to the countries where it has happened.

Mr. Young: I want to thank you, Mr. Crow. I think it has been very helpful this morning to listen to your explanation of where the Bank of Canada is coming from in this entire question of what is happening to the economy. I just want to make sure I have understood. I have listened now for a couple of years and I think we all learn.

I gather from your statement and from what you have said over a number of appearances before the committee that the Bank of Canada is responsible for monetary policy and you are focused; it is limited, you know what you have to do. You have an objective to the extent that you are trying to maintain trust in the currency, and whether or not zero inflation is the right term or not, making sure this aspect is kept under control.

The bottom line of much of what has been said here this morning, particularly by yourself and in your opening statement, is that you are doing what you can and you think you are doing a good job. The problems we are facing have to be dealt with by other means than monetary policy. Regarding monetary policy, you are firm in your belief that you have been on the right track and that you are on the right track. If we are faced with or are in a recession and if there are other problems with the economy, then obviously we have to look elsewhere for the solutions.

Is that a fair summation of your position that the Bank of Canada is doing what it can, it has done its job, you are secure in your approach and that we have to look elsewhere?

Mr. Crow: I would never wish to have it suggested—at least in my presence, Mr. Young—that the Bank of Canada could not do better. I think we should always try to do better than we have. This is the first point I will make.

I certainly did not say in the statement that I thought we had done a good job. I think we have a framework, which we tried to explain to the best of our ability. We are very careful to try to explain what we can and cannot do, and we are prepared to talk to everybody about it. I think this is the beginning of wisdom in that regard. Surely we can all do better. We would like to be able to do better.

With regard to whose fault it is, if I can put it that way—

Mr. Young: No, who can solve the problem. I am more interested in who can solve it rather than who is at fault.

Mr. Crow: —this is not an issue that has fixes as such. It goes back over a longer period than that. I think steady, sound policies that are very much oriented towards the medium term are helpful in this regard. All kinds of issues of structure in this economy that have been pointed to certainly can be addressed.

There are things that happen that are, if you wish, bad luck, like the Middle East crisis. One can go into geopolitics and ask if it could have been avoided as well. But that takes us a bit far afield at this stage.

[*Traduction*]

mieux? Je pense que beaucoup de gens voudraient augmenter leurs prix pour être de la partie, si c'est vraiment ainsi que les choses vont. Je pense que je peux même nommer des pays où cela s'est produit.

M. Young: Je vous remercie, monsieur Crow. Je pense que nous avons bien profité de vos explications sur les principes de la Banque du Canada dans le cadre de la situation économique actuelle. Je veux m'assurer d'avoir bien compris. Voilà quelques années que je vous écoute et je crois que nous avons tous appris.

D'après ce que vous avez dit aujourd'hui et lors de vos comparutions précédentes devant le comité, la Banque du Canada est responsable de la politique monétaire et vous essayez de limiter votre rôle. Vous savez ce que vous avez à faire. Vous avez un objectif: conserver la confiance en notre devise et que le terme taux d'inflation égale à zéro soit le bon ou non, faire en sorte que cet aspect soit maîtrisé.

Ce qu'il faut retenir de ce que nous avons entendu ce matin, particulièrement de ce que vous avez dit dans votre déclaration, c'est que vous faites de votre mieux et que vous estimez faire un bon travail. Les problèmes que nous avons peuvent se régler autrement que par l'intermédiaire de la politique monétaire. A ce sujet, vous croyez fermement avoir été et être toujours sur la bonne voie. Si nous subissons une récession et connaissons d'autres problèmes d'ordre économique, il faut trouver les solutions ailleurs.

Est-ce là un bon résumé de votre position: la Banque du Canada fait de son mieux, elle a fait son travail, vous avez une bonne approche et il faut s'adresser ailleurs pour régler nos problèmes?

M. Crow: Je ne voudrais pas qu'on dise, du moins devant moi, monsieur Young, que la Banque du Canada ne peut pas faire mieux. Je pense qu'il faut toujours essayer de faire encore mieux. Voilà ma première remarque.

Je n'ai certainement pas dit dans mon exposé que je pensais que nous avions fait un bon travail. Nous avons un cadre à respecter et nous avons tenté de l'expliquer de notre mieux. Nous essayons toujours d'expliquer ce que nous pouvons ou ne pouvons pas faire et nous sommes prêts à en parler à tout le monde. C'est par là que commence la sagesse. Nous pouvons certainement tous faire mieux. Nous aimerions pouvoir faire mieux.

Quand à savoir à qui revient la faute, si je peux m'exprimer ainsi. . .

M. Young: Non, qui peut régler le problème. Je ne veux pas savoir à qui revient la faute mais plutôt qui peut régler le problème.

M. Crow: . . .c'est une question qui n'a pas de réponse toute faite. Il faut revenir plus loin en arrière. Je pense qu'il serait utile d'avoir des politiques solides et conçues pour le moyen terme. On pourrait certainement traiter des nombreuses questions liées à la structure de notre économie dont nous avons parlé.

Mais il y a également des choses qui se produisent, par malchance, comme la crise au Moyen-Orient. On peut faire de la géopolitique et se demander si la chose aurait pu être évitée. Mais nous nous écarterions un peu du sujet qui nous intéresse.

[*Text*]

I would not say anybody's policy cannot stand improvement, including the Bank of Canada's. But I think there are some general views about the way to conduct economics with a view to steadiness in what you do that are helpful from the point of view of a market economy at least to shape expectations in a way to be constructive, as opposed to destructive.

• 1245

Mr. Langdon: Just briefly for the record, I want to note that overall housing sales this year have fallen in fact by 21% compared to last year. The British interest rates we talked about earlier from 1985 to 1990 have been usually quite significantly above the Canadian market interest rates.

The question I have is with respect to the Economic Council report. I would like to ask the governor if he would agree with three things that have been stressed by the Economic Council in their presentation to us: first, that real wages from a worker's point of view have fallen behind the rate of growth and productivity since 1978, in fact quite dramatically behind; second, we should be talking in this country about the value of the exchange rate of about 80¢ as opposed to the present value; and third, it is important to have inflation targets that are set by broader groups within the society rather than just the bank and the federal government itself.

Mr. Crow: The table on real wages comes from the Bank of Canada. We have an article in the November 1989 review on real wages in Canada. The point we make, which is made in the Economic Council report, is that it makes a difference whether you look at producer real wages or consumer real wages. Certainly on the basis of the prices received by producers, the fit is very good, and there are good economic reasons why the fit should be good to that number. That is one point I will make.

With regard to the exchange rate, there are two ways of looking at this, and I will do them both. I will draw your attention to what I said earlier in response to a question. We spoke in the review about the way the exchange rate fits into our policy and how it is important but it is not an objective of policy as such in the end. The second point is that I never make any comments on the particular value of the currency.

As for the third point on inflation targets, I think one of the interesting issues there, which it might have been useful to get some more analysis on than one has here, is not what happens when things go right but when things go wrong. One can have all kinds of views of the world, rosy or less rosy, but the one thing we know about views of the world, looking ahead, is that things are going to differ. Then the question is, what do you do about it, if anything?

I would like to kind of explore questions of that nature before I venture too far down the road of consensual inflation targets. I would also worry about lowest common denominator targets that turn out to be wherever you happen to be at the present time.

Mr. Langdon: So you would disagree with the point—

[*Translation*]

Je dirais que toutes les politiques peuvent être améliorées, y compris celles de la Banque du Canada. Mais je pense qu'il existe des théories générales sur la façon de mener l'économie pour assurer sa stabilité qui sont utiles dans une économie de marché, au moins pour façonner les attentes d'une manière constructive plutôt que négative.

M. Langdon: En passant, j'aimerais que l'on consigne pour mémoire que les ventes de maisons en général cette année ont diminué de 21 p. 100 par rapport à l'an dernier. Nous parlions plus tôt des taux d'intérêt britanniques: De 1985 à 1990, ils ont été généralement sensiblement plus élevés que les taux d'intérêt du marché canadien.

Ma question porte sur le rapport du Conseil économique. J'aimerais savoir si le gouverneur appuie trois des observations sur lesquelles a insisté le Conseil économique lors de sa comparution: D'abord, du point de vue du travailleur, le salaire réel a régressé par rapport au taux de croissance et à la productivité depuis 1978, il a même beaucoup perdu de terrain; deuxièmement, il faudrait que le taux de change de notre devise soit à 80c. plutôt qu'au niveau actuel; et troisièmement, il importe que les cibles d'inflation soit fixés par d'autres groupes de la société que la banque et le gouvernement fédéral.

M. Crow: Le tableau sur les salaires réels vient de la Banque du Canada. Nous avons publié en novembre 1989 un article sur les salaires réels au Canada. Nous faisions remarquer, comme d'ailleurs le Conseil économique dans son rapport, qu'il faut faire une différence entre le salaire réel—producteur et le salaire réel, consommateur. Pour ce qui est des prix reçus par les producteurs, les chiffres coïncident certainement très bien et il y a de bonnes raisons économiques pour que cela en soit ainsi. Voilà ma première observation.

Au sujet du taux de change, il y a deux façons d'envisager la question, que je vais vous présenter toutes deux. Je vous rappelle ce que j'ai dit plus tôt en réponse à une question. Nous parlions de la façon dont le taux de change s'insère dans notre politique et de son importance, mais qu'il ne s'agit pas d'un objectif de nos politiques. Je vous ferai ensuite remarquer que je ne fais jamais de commentaires sur la valeur de la monnaie.

Quant à votre troisième question sur les cibles d'inflation, je pense que le point intéressant qu'il aurait été utile d'analyser un peu plus à fond, n'est pas ce qui se produit lorsque les choses vont bien mais lorsqu'elles vont mal. On peut avoir toutes sortes de façons d'envisager le monde, avec plus ou moins d'optimisme. Il y a une chose que nous savons sur notre avenir: Les choses vont être différentes. Reste à savoir ce que nous allons faire ou si nous allons faire quelque chose?

Je pense qu'il faudrait nous pencher sur ce genre de question avant de nous aventurer dans le domaine du taux d'inflation consensuel. Je crains également que l'on prenne pour cible le plus petit dénominateur commun, c'est-à-dire le taux du moment.

M. Langdon: Vous n'êtes donc pas d'accord avec. . .

[*Texte*]

Mr. Crow: I would say that I would have a lot more questions to ask about this kind of analysis before I would venture a view about whether I agree or disagree.

• 1250

Mr. Manley: I would like to ask a totally different question in a totally different area. Looking into a longer term, do you have any views on the possible effects on Canadian interest rates of effects on foreign savings in Canada, for example, as a result of the S and L fiasco in the United States, as a result of the demand for capital for reindustrialization of eastern Europe, or perhaps as a result of the reduction of profitability in Japan as a result of the oil price shock?

Mr. Crow: I would say there are two different kinds of issues there, Mr. Manley. The savings and loan fiasco, and I think that is not too strong a word, should not have really very much effect. I guess in part that was a fiasco because of the prevalance and the wide scope of deposit insurance. Depositors did not care essentially what happened to the assets of the savings and loan companies because they had insured deposits and they of course got paid out. That should not act as a deterrent to people depositing in the U.S. system compared with Canada, for example. It raises a whole series of other public policy questions, I would say, but not that one.

As regards eastern Europe and Japan—

Mr. Manley: Is it going to place demands on savings in North America as the U.S., in its own fiscal situation, attempts to satisfy the requirements of the deposit insurance? Is it going to suck savings out and thereby affect Canadian interest rates indirectly?

Mr. Crow: It will certainly give rise to borrowing in the United States by the government to finance the pay-outs. I would think, however, in terms of the behaviour in the marketplace, the people who have the deposits—and I guess it does come back to that question in a sense—have already put the demands on savings. They never assumed they were going to lose. All the government is doing in a sense is through credit markets kind of validating these basic saving-spending decisions that people went along on, given their assumptions about deposit insurance and the fact that the fund would pay out even if there was not any money in the fund, or at least the government would finance it. I think there is a bit of a credit market question, but I am not sure it is a savings-spending question so much.

The other question, however, is a savings-spending question, the question of say eastern Europe, even German unification, if you wish, you could throw it in there, central Europe and Japan. I think there is little doubt that demands around the world placed upon the available savings are going to be, if anything, more intense than they have been already. Those who borrow in organized capital markets will be competing for these savings perhaps more intensively than

[*Traduction*]

M. Crow: Avant de dire si je suis d'accord ou non, il faudrait qu'on puisse répondre à mes nombreuses questions sur ce genre d'analyse.

M. Manley: Ma question porte sur un tout autre sujet. A long terme, avez-vous une idée des effets possibles sur les taux d'intérêt des épargnes étrangères au Canada, par suite du fiasco des sociétés d'épargne et de crédit américaines, par exemple, ou de la demande de capitaux nécessaires à la réindustrialisation de l'Europe de l'Est, ou encore de la réduction de la rentabilité au Japon à cause de la hausse subite des prix du pétrole?

M. Crow: Monsieur Manley, je dirais que vous posez deux sortes de questions. D'une part, le fiasco des sociétés d'épargne et de crédit, et le mot fiasco n'est pas trop fort, ne devrait pas avoir un très grand effet. Je pense que ce fiasco a résulté en partie de la prévalance et de la grande portée de l'assurance-dépôt. Les épargnants ne s'intéressaient pas vraiment à ce qui arrivait à l'actif des sociétés d'épargne et de crédit parce que leurs dépôts étaient assurés. Ils ont bien sûr été remboursés. Cela ne devrait pas avoir d'effets dissuasifs sur les gens qui font des dépôts aux Etats-Unis par rapport au Canada. Cette situation soulève beaucoup de questions d'ordre politique, mais pas celles dont vous parlez.

Pour ce qui est de l'Europe de l'Est et du Japon...

M. Manley: Y aura-t-il une augmentation de la demande d'épargne en Amérique du Nord alors que les Etats-Unis, avec leur situation financière, tenteront de répondre aux exigences de l'assurance-dépôt? N'y aura-t-il pas d'importantes demandes de remboursement, ce qui touchera indirectement les taux d'intérêt au Canada?

M. Crow: Le gouvernement américain devra évidemment emprunter pour effectuer les remboursement. Toutefois, pour ce qui est du comportement du marché, ceux qui ont fait les dépôts—je pense répondre à votre question ainsi—ont déjà exercé une demande sur l'épargne. Ils n'ont jamais cru qu'ils allaient perdre de l'argent. En fait, par l'intermédiaire des marchés de crédit, le gouvernement ne fait que valider le choix d'épargner ou de dépenser que les gens ont fait en se fondant sur l'existence de l'assurance-dépôt et sur le fait que même vide, la caisse paierait, ou sinon le gouvernement. Je pense qu'il s'agit en partie d'une question de marché de crédit, mais pas nécessairement du choix de dépenser ou d'épargner.

Pour l'autre partie de votre question, par contre, c'est une bien dure question de dépenser ou d'épargner, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit de l'Europe de l'Est, et même de l'unification de l'Allemagne, et à la limite de l'Europe centrale et du Japon. Indubitablement, la demande mondiale pour l'épargne disponible va être plus intense qu'elle ne l'a été jusqu'ici. Ceux qui empruntent sur les marchés des capitaux structurés vont lutter plus intensivement pour ces

[*Text*]

they have had to to date. That is a real issue. It is not an issue that can be avoided, but it is of course an issue that can be tempered, depending on how much savings one achieves internally, and depending on how much I guess the pressures on the savings do not spread around the world, which is kind of a difficult question.

How perfect is that world capital market? We think we are seeing some of the pressures already spilling across, and of course it is a matter we have to follow very closely.

Mr. Sobeski: I have a question from a different point of view. The Bank of Canada has been considered tough. It has a heartless reputation. You have a bean-counter reputation over in the Bank of Canada. Mr. Crow, you exhibit strong analytical ability. You have often talked about being a student of history. I am just curious about another side of the governor. Would you be willing to go on record as to whether the Oakland A's can come back and win the World Series?

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Crow: Put it this way, they better improve their pitching.

• 1255

Mr. Soetens: Mr. Crow, in your comments you made reference to investment of business in new equipment and technology last year. I would be interested in knowing whether, in this flow of money you seem to be able to monitor, you are seeing foreign dollars shying away from Canada in any great gobs. Are you seeing a downturn in the interest of foreign people to invest in Canada in business investments rather than simply lending the bank money?

Mr. Crow: I do not have a very accurate view on that issue, I am afraid. I think it is an issue that is better addressed to people who follow the area more closely. It means tracking not only what happened but also what might have happened but did not happen. We are not very good at it, I am afraid.

Mr. Soetens: You did give us a statistic about investment of Canadian business in new plant and equipment. Much of the business is of course foreign owned.

Mr. Crow: It would include both Canadian-owned and foreign-owned subsidiaries. It is investment in Canada, whatever the original source of the investment. It was both Canadian and foreign in that sense. It did not include direct investment by Canadians abroad. This would be in another category.

Mr. Soetens: Are you seeing a tremendous change in the pattern?

Mr. Crow: I think there has been a slowing in the increase of investment spending this year. As for the question of mix between foreign and domestic, it is not clear to me there is any story of that kind one can tell. I saw something about hiring occurring more in foreign-owned firms than domestic in the paper today. I would have to look at that more closely before I thought it was telling us very much.

[*Translation*]

épargnes qu'ils ne l'ont fait jusqu'ici. Voilà une question importante. On ne peut évidemment pas l'éviter mais on pourrait l'atténuer, selon la quantité des épargnes nationales et également selon la progression des pressions sur l'épargne autour du monde, dont nous ne savons encore rien.

Le marché mondial des capitaux est-il vraiment parfait? Déjà, on voit les pressions s'étendre aux autres pays et il nous faudra surveiller cela de très près.

M. Sobeski: J'ai une question différente. On considère que la Banque du Canada est stricte. On dit qu'elle n'a pas de coeur. A la Banque du Canada, vous avez la réputation d'être de froids calculateurs. Monsieur Crow, vous faites preuve d'une grande capacité d'analyse. Vous avez souvent parlé de votre étude de l'histoire. Il y a un autre côté du gouverneur que j'aimerais connaître davantage. Seriez-vous prêt à faire devant tout le monde des prédictions sur le retour et la victoire des Oakland A's dans les Séries mondiales?

Des voix: Oh, oh.

M. Crow: Laissez-moi vous dire qu'ils devraient améliorer leur performance au monticule.

M. Soetens: Monsieur Crow, vous avez parler de l'investissement des entreprises dans de l'équipement neuf et de la technologie nouvelle l'année dernière. Puisque vous semblez pouvoir surveiller cette circulation de l'argent, j'aimerais savoir si vous pensez que de grandes sommes d'argent nous glissent entre les doigts. Pensez-vous que les investisseurs étrangers s'intéressent de moins en moins aux entreprises canadiennes et préfèrent simplement se servir des banques de crédit?

M. Crow: Je crains de ne pas avoir une perception très exacte de la situation. Je pense qu'il faudrait poser la question aux gens qui la surveillent de plus près. En effet, pour vous répondre, il faudrait savoir non seulement ce qui s'est produit mais également ce qui aurait pu se produire. Je crains de ne pas être très bon à ce jeu là.

M. Soetens: Mais vous nous avez donné des statistiques sur l'investissement des entreprises canadiennes dans du nouvel équipement et de nouvelles installations. Une bonne part de ces entreprises appartiennent à des étrangers.

M. Crow: Nos chiffres comprennent à la fois des filiales appartenant à des étrangers et à des canadiens. Il s'agit de l'investissement au Canada, quel que soit sa source. Il y avait donc à la fois l'argent provenant de l'étranger et du Canada. On ne tenait pas compte de l'investissement direct par des canadiens à l'étranger, ce qui serait encore une autre catégorie.

M. Soetens: Est-ce qu'il y a eu un gros changement dans le mode d'investissement?

M. Crow: Je pense qu'il y a eu un ralentissement des dépenses d'investissement cette année. Quand à la proportion des investissements étrangers et canadiens, je ne suis pas certain qu'il y ait quoi que ce soit à dire à ce sujet. Dans le journal de ce matin, j'ai lu que les entreprises étrangères embauchaient plus que les entreprrises canadiennes. Je ne pourrais pas vous en dire davantage sans avoir mieux étudié la situation.

[*Texte*]

The Vice-Chairman: Governor, I want to thank you very much for coming here today. As always, it has been interesting to hear from you. We will look forward to the next time. Unless something really significant happens, I presume this will probably be next spring. Thank you very much.

I will just say our next meeting will be Monday at 6 p.m. with the Minister of Finance. The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

Le vice-président: Gouverneur, nous voulons vous remercier d'avoir comparu aujourd'hui. Comme d'habitude, ce fut très intéressant. Nous avons hâte de vous revoir à moins d'un événement très important, ce devrait être le printemps prochain. Merci beaucoup.

Notre prochaine réunion aura lieu lundi à 18 heures. Nous recevrons le ministre des finances. La séance est levée.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Bank of Canada:

John Crow, Governor;

Bernard Bonin, Deputy Governor;

Pierre Duguay, Chief of the Department of Monetary and Financial Analysis.

TÉMOINS

De la Banque du Canada:

John Crow, gouverneur;

Bernard Bonin, sous-gouverneur;

Pierre Duguay, chef, Études monétaires et financières.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 139

Monday, October 22, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 139

Le lundi 22 octobre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), questions relating to the economic outlook

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, questions relatives aux perspectives économiques

---

APPEARING:

The Honourable Michael Wilson, Minister of Finance

WITNESSES:

(See back cover)

COMPARAÎT:

L'honorable Michael Wilson, ministre des Finances

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
NOV 06 1990
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35262—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 22, 1990
(175)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 6:02 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, the Vice-Chairman, Murray Dorin presiding.

Members of the Committee present: Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Member present: Jack Wittaker for Lorne Nystrom.

Other Members present: Gabriel Fontaine and Deborah Grey.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Appearing: The Honourable Michael Wilson, Minister of Finance.

Witnesses: Diane Reitz, Special Assistant; John Fieldhouse, Department Assistant/Media; Don Drummond, General Director, Fiscal Policy Branch.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the economic outlook. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, October 15, 1990—Issue 136*).

The Minister made a statement and answered questions.

Mr. Young moved—That the Committee recommend that the Government not proceed with implementation of the Goods and Services Tax.

After debate, the Chairman ruled that the motion could not be brought to a vote due to a lack of quorum.

At 8:30 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 22 OCTOBRE 1990
(175)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 18 h 02, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Murray Dorin (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, John Manley, Diane Marleau, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Membre suppléant présent: Jack Wittaker remplace Lorne Nystrom.

Autres députés présents: Gabriel Fontaine et Deborah Grey.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Comparaît: L'hon. Michael Wilson, ministre des Finances.

Témoins: Diane Reitz, adjointe spéciale; John Fieldhouse, adjoint ministériel/médias; Don Drummond, directeur général, Division de la politique fiscale.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité poursuit l'examen des perspectives économiques (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 15 octobre 1990, fascicule nº 136*).

Le ministre fait un exposé et répond aux questions.

Douglas Young propose,—Que le Comité recommande au gouvernement de ne pas donner suite à son projet de taxe sur les produits et services (TPS).

Après débat, le président déclare que, faute de quorum, il ne peut demander au Comité de se prononcer.

A 20 h 30, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, October 22, 1990

• 1801

The Vice-Chairman: I call the meeting to order. I imagine there will be a healthy interest in asking questions here tonight, as our witness is the Minister of Finance, Michael Wilson.

Mr. Minister, I understand you have a statement. If you like, please proceed with that, and then we will unleash the wolves.

Hon. Michael Wilson (Minister of Finance): Thank you very much, Mr. Chairman. I do have a statement. Let me read it to you.

Earlier this month the Economic Council of Canada published its annual review of the economy. The report focuses on the challenges facing the Canadian economy and makes recommendations as to how various levels of government and the private sector should meet these challenges. In my opening remarks today, I would like to address some of the issues raised in that report.

The report suggests that in pursuing the final objectives of full employment and sustained economic growth, economic policy should have three goals: it should aim to enhance Canada's competitive position, particularly in light of recent developments in eastern Europe; it should aim to reduce inflation; it should aim to reduce the fiscal deficit. I share these objectives. Indeed, they have been the main elements of the federal government's economic agenda over the past six years.

The structural initiatives the government has introduced are enhancing competitiveness and dramatically increasing Canada's potential to produce goods and services. These measures include the Free Trade Agreement, income tax reform and unemployment insurance reform. Other policy initiatives like the GST will also help achieve these objectives. However, the legislation for the GST has been held up in the Senate, and this is obviously costing Canadian businesses and workers. Together, these structural initiatives will raise the level of output after adjustment by almost 5% or $30 billion.

Monetary and fiscal policy have been geared toward achieving a transition from an unsustainable growth path to a solid, non-inflationary, sustained expansion. The Economic Council report in general supports the basic thrust of these policies. I just want to make some reference to this. On page 22 it says:

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 22 octobre 1990

Le vice-président: La séance est ouverte. Ce soir, nous recevons le ministre des Finances, M. Michael Wilson. Sa présence va certainement susciter un intérêt justifié et entraîner bien des questions.

Monsieur le ministre, je crois savoir que vous désirez présenter un exposé. Avec votre accord, je vous donne donc la parole et, ensuite, je pourrai lâcher la meute.

L'honorable Michael Wilson (ministre des Finances): Merci beaucoup monsieur le président. Effectivement j'ai préparé un exposé que je vais vous lire.

Le Conseil économique du Canada vient de publier son exposé annuel. Ce document traite essentiellement des défis que l'économie canadienne doit relever et il présente quelques recommandations sur la façon dont les différents paliers de gouvernement, ainsi que le secteur privé, pourraient atteindre ces objectifs. Mes remarques préliminaires reprennent certaines des questions soulevées dans ce rapport.

Le rapport suggère qu'en poursuivant l'objectif fondamental du plein emploi accompagné d'une croissance économique soutenue, les politiques économiques devraient viser trois buts: améliorer la compétitivité canadienne, tenant compte plus particulièrement des événements qui se sont récemment déroulés en Europe orientale; réduire l'inflation; réduire le déficit fiscal. Ce sont là également mes objectifs et, en fait, ce sont les principaux éléments du programme économique poursuivi par le gouvernement fédéral depuis plus de six ans.

Les initiatives du gouvernement concernant la structure de l'économie favorisent la compétitivité du pays et ont aussi amélioré de façon remarquable la capacité de production de biens et de services du Canada. Parmi ces mesures mentionnons l'Accord de libre-échange, la réforme de l'impôt sur le revenu et celle de l'assurance-chômage. D'autres mesures, comme la TPS, aident également à atteindre ces objectifs. Le Sénat a toutefois bloqué le projet de loi concernant la TPS et ceci, de toute évidence, est coûteux pour les entreprises et les travailleurs canadiens. Toutefois, l'ensemble de ces mesures structurelles vont faire augmenter le niveau du produit national, après ajustements, d'environ 5 p. 100, soit 30 milliards de dollars.

Les politiques monétaires et fiscales ont été élaborées pour faciliter la transition d'un taux de croissance qui ne pouvait pas être maintenu à un taux d'expansion soutenue, non inflationniste. Le Conseil économique, dans son rapport, se montre en faveur de l'orientation fondamentale de ces politiques. En ce sens, je vous réfère à plusieurs passages de cet exposé. À la page 23 nous trouvons:

[*Texte*]

Our new assessment of the economy's potential suggests that productivity growth in the medium run will average about 1.3 percent annually, up significantly from previous estimates. The improvement in potential is caused by a number of factors: higher efficiency in the economy, resulting from the implementation of the GST and the Canada-United States Free Trade Agreement

On page 31 it says:

the fiscal position is more robust than it was in early 1989. This progress has a positive effect on economic performance over the medium term, because it enables interest rates to decline.

On page 46 it says:

In recent years, with the introduction of the Canadian Jobs Strategy in 1985 and the new Labour Force Development Strategy in 1989, the federal government has shown that it wants to move away from income support and passive assistance expenditures, and it has begun to develop programs based on direct intervention in labour markets, emphasizing training, recycling, and the reintegration of workers.

Further, on page 46 it says:

As part of its Labour Force Development Strategy, the Canadian government is also encouraging businesses to increase their own spending on training. As well, many businesses and labour leaders are beginning to realize that they should actively participate in the management of public programs and policies.

• 1805

On page 51:

The UI scheme already provides a small proportion of the unemployed with access to training programs. In the proposed revisions to the Act now before Parliament, the federal government seeks to widen the conditions under which UI recipients would be eligible for training. That is a step in the right direction

On page 55, in the view of the council

controlling inflation is a policy objective that benefits Canadians in all walks of life, especially those on fixed incomes or with limited bargaining power; it also benefits the firms and workers who must compete in international markets.

In spite of what I have just quoted from the report, the report has generated some controversy and misunderstanding, particularly in the following areas: inflation and the appropriate stance in monetary policy in reducing inflation; the trade-off between inflation objectives and full employment; and the lack of co-operation between the various levels of government, business, and labour. I want to focus my remarks on these issues this evening.

[*Traduction*]

Notre nouvelle évaluation du potentiel de l'économie révèle que la croissance de la productivité à moyen terme s'établira en moyenne à 1,3 p. 100 par année, soit une hausse sensible par rapport aux estimations antérieures. Cet accroissement du potentiel résulte d'un certain nombre de facteurs, dont une économie plus efficace à la suite de la mise en oeuvre de la TPS et de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

À la page 32, l'exposé signale:

La situation financière est plus solide qu'elle ne l'était au début de 1989. Ce progrès se répercute de façon positive, à moyen terme, sur la performance de l'économie, car il permet une diminution des taux d'intérêt.

À la page 48, nous lisons:

Ces dernières années, avec l'introduction du programme de la Planification de l'emploi en 1985 et de la nouvelle Stratégie de mise en valeur de la population active en 1989, le gouvernement fédéral a manifesté son intention de supprimer graduellement les dépenses au titre du soutien du revenu et de l'aide passive et a commencé à élaborer des programmes prévoyant une intervention directe sur le marché du travail et axés sur la formation, le recyclage et la réintégration des travailleurs.

Plus loin, à la page 49, nous lisons:

Dans le cadre de la Stratégie de mise en valeur de la population active, le gouvernement canadien vise également à inciter le secteur privé à augmenter ses dépenses au titre de la formation. En outre, de nombreux chefs d'entreprises et de syndicats commencent à se rendre compte qu'ils doivent participer activement à la gestion des politiques et des programmes publics.

À la page 55:

Le régime d'assurance-chômage prévoit déjà des programmes de formation à l'intention d'un faible pourcentage de chômeurs. Dans les révisions qu'il est proposé d'apporter à cette loi dont est saisi le Parlement, le gouvernement fédéral cherche à élargir quelque peu les conditions d'admissibilité des prestataires de l'assurance-chômage à des cours. Il s'agit là d'un pas dans la bonne direction.

Un peu plus loin, page 60, le conseil estime qu'à ses yeux

la lutte contre l'inflation est un objectif de principe dont toutes les couches de la société canadienne bénéficient, en particulier les personnes qui touchent un revenu fixe ou dont le pouvoir de négociation est restreint; les entreprises et les travailleurs qui doivent livrer concurrence sur les marchés internationaux en profitent également.

En dépit des passages que je viens de citer, l'exposé du Conseil économique a provoqué une certaine controverse et causé quelques malentendus, plus particulièrement dans les domaines suivants: l'inflation et la politique monétaire appropriée pour la réduire; les arbitrages entre la lutte contre l'inflation et le plein emploi; l'absence de coopération entre les divers paliers de gouvernement, les entreprises et les syndicats. Ce sont ces questions que je veux aborder ce soir.

[*Text*]

The council's analysis has been used by other analysts and some media commentators as evidence that inflation at its current level is relatively costless and tolerable. Inflation is costly. It erodes the purchasing power of those who are least able to protect themselves against high prices. It distorts economic decisions, and it damages Canada's competitiveness. Eventually it leads to higher interest rates.

While inflation has moderated recently, there are still troubling signs of inflationary pressures. Unit labour costs rose 6.6% in the second quarter of this year. That compares with 4.3% in the United States, and it is still lower in some of our other major trading partners.

Other than for imposed settlements by the Quebec government in the second quarter of 1990, wage settlements have been running in the 5.5% to 6.5% range recently. Data thus far for the third quarter suggests an average of 6.5%. Canadian costs must stay in line or there will be deep, long-lasting damage to our competitiveness.

The government has been critized for relying too much on monetary policy in its fight against inflation. I should emphasize that the government has initiated other policies in support of the anti-inflationary stance of monetary policy.

Fiscal constraint has been a key ingredient of policies designed to moderate the pace of demand growth. The federal deficit as a percentage of GDP declined from 8.6% in the fiscal year 1984–85 to 4% in 1989–90. Most of this decline came from the expenditure side. Over the last five years federal program spending increases have averaged only 3.7% per year, lower than the average rate of inflation. The growth of program spending was held to 4.3% last year, and should be about 3% this year.

The structural reforms introduced over the last six years are raising productive capacity of the economy, which should ease inflation pressures. The free trade agreement and the GST together will add close to 5% to our potential output.

The federal government has been a leader in wage restraint. For example, over the past 18 months federal government wage settlements averaged just above 4%, compared with 5.5% in the private sector and close to 6% in the provincial, local, and health sector.

There is no long-run trade-off between inflation and the unemployment rate. One cannot permanently reduce the unemployment rate by implementing inflationary policies. The experience of other countries indicates that attempts to

[*Translation*]

Certains analystes et quelques journalistes ont utilisé l'analyse du Conseil économique pour avancer que le niveau actuel d'inflation est relativement sans conséquence et tolérable. En fait, l'inflation coûte chère. Elle amenuise le pouvoir d'achat de ceux qui sont les moins bien placés pour se protéger des prix élevés. Elle déforme les décisions économiques et nuit à la compétitivité du Canada. En fin de compte, l'inflation entraîne des taux d'intérêt plus élevés.

Bien que les forces inflationnistes se soient modérées dans le passé récent, certains signes inquiétants indiquent qu'elles sont toujours présentes. Les coûts unitaires de la main-d'oeuvre ont augmenté de 6,6 p. 100 pendant le deuxième trimestre de l'année en cours. Aux Etats-Unis, cette augmentation fut de 4,3 p. 100 et elle est encore plus faible chez certains de nos principaux partenaires commerciaux.

Si l'on fait exception des règlements imposés par le gouvernement du Québec pendant le deuxième trimestre de 1990, les ententes conclues récemment concèdent des augmentations salariales de 5,5 à 6,5 p. 100. Les données que nous avons déjà reçues pour le troisième trimestre suggèrent que la moyenne sera de 6,5 p. 100. Les coûts au Canada doivent être contrôlés, sans quoi notre compétitivité va en souffrir profondément et à long terme.

On a critiqué le gouvernement parce qu'il attendait trop de sa politique monétaire dans sa lutte contre l'inflation. Je tiens à souligner que le gouvernement a formulé d'autres politiques qui viennent appuyer les objectifs anti-inflationnistes de sa politique monétaire.

Les contraintes budgétaires constituent un élément-clé des politiques visant à freiner la croissance de la demande. Exprimé en pourcentage du PIB, le déficit fédéral est passé de 8,6 p. 100 pendant l'exercice 1984–1985 à 4 p. 100 pour l'exercice 1989–1990. Pour la plus grande part, cette réduction résulte du contrôle des dépenses. Au cours des cinq dernières années, l'augmentation des dépenses entraînée par les programmes fédéraux n'a été que de 3,7 p. 100 par an, donc inférieure au taux moyen d'inflation. L'an dernier, la croissance des dépenses de programmes a été de 4,3 p. 100 seulement, et elle devrait être d'environ 3 p. 100 pour l'année en cours.

Les réformes structurelles mises en place au cours des six dernières années augmentent la capacité de production de l'économie, ce qui devrait atténuer les poussées inflationnistes L'accord de libre-échange et la TPS, considérés ensemble, vont ajouter près de 5 p. 100 à notre potentiel de production.

Le gouvernement fédéral a donné l'exemple dans le domaine du contrôle des salaires. C'est ainsi qu'au cours des 18 derniers mois, les augmentations de salaire consenties aux employés du gouvernement fédéral se situaient à peine au-dessus de 4 p. 100 alors qu'elles atteignaient 5,5 p. 100 dans le secteur privé et presque 6 p. 100 pour les employés des gouvernements provinciaux et locaux et du secteur de la santé.

À long terme, on ne peut pas parler de choix entre l'inflation et le taux de chômage. Il est impossible de réduire à long terme le taux de chômage en ayant recours à des politiques inflationnistes. L'expérience d'autres pays nous

[*Texte*]

achieve full employment by inflating the economy failed. To move towards full employment, economic policy should aim to enhance productive capacity of the economy. This can be done only in a non-inflationary environment.

The policies of the government have been remarkably successful in terms of job creation. Since September of 1984, Canada has enjoyed the fastest rate of employment growth among the group of seven major industrialized countries. To put this performance in perspective, the OECD, in its 1990 survey of Canada, noted that, and I quote—this is from page 21 of their report:

> The number of jobs created between 1982 and 1989 was 2.1 million, compared with 6.8 million in the European community, an area with a labour force roughly ten times that of Canada's.

• 1810

The recent rise in the unemployment rate and the decline in economic activity have to be considered in the context of the earlier unsustainably high economic growth that pushed demand beyond the economy's capacity to produce. In my February 1990 budget the point was clearly made that a period of very slow growth was both expected and necessary to curtail rising inflationary pressures. Output did decline in the second quarter. The partial information that is now available for the third quarter, together with some major work stoppages, the crisis in the Middle East and the weakening U.S. economy, suggest a further decline in output. However, we do not expect this to be a severe recession. The Conference Board themselves have called this a soft landing. It seems to be the consensus among the private sector forecasters.

Whether or not the current state of the economy is technically called a recession is not the key issue. The key issue is that the economy needed an easing in demand to turn the corner on inflationary pressures. This easing is happening. In fact, interest rates have declined close to 150 base points since May. I would like to see even lower interest rates, but we cannot simply will interest rates to a particular level and have them stay there. Any attempt to do so would result in higher inflation and ultimately higher interest rates. Monetary conditions can and will continue to ease if there is clear evidence that underlying inflationary pressures are moderating.

The council's recommendations on labour market policies have been interpreted as suggesting that the government is not committed to full employment, and that the fight against inflation has a higher priority in its agenda. In fact, the council supports the government's labour market policies such as the community futures program, the labour force development strategy, and the proposed revisions to the Unemployment Insurance Act. The council calls for much

[*Traduction*]

apprend que toute tentative d'obtenir le plein emploi en ayant recours à une inflation de l'économie est vouée à l'échec. Pour réaliser le plein emploi, les politiques devraient s'efforcer d'améliorer la capacité de production de l'économie. Ceci ne peut être réalisé que dans un climat non inflationniste.

Du point de vue de la création d'emplois, les politiques du gouvernement ont donné des résultats remarquables. Depuis septembre 1984, le Canada a bénéficié du taux de croissance des emplois le plus élevé des sept principaux pays industrialisés. Pour mieux apprécier cette performance, je vous signale que le rapport de 1990 préparé par l'OCDE au sujet du Canada signalait que dans notre pays,

> le nombre d'emplois créés de 1982 à 1989 s'est élevé à 2,1 millions alors que la Communauté européenne, région dont la main-d'oeuvre active est environ 10 fois plus nombreuse que celle du Canada, n'avait créé que 6,8 millions d'emplois.

L'augmentation récente du taux de chômage et le ralentissement de l'activité économique doivent être examinés en tenant compte de la croissance économique très rapide que nous venons de connaître, qui ne pouvait pas être maintenue et qui poussait la demande au-delà de la capacité de production de l'économie. En déposant mon budget de février 1990, j'ai clairement précisé qu'il fallait s'attendre à une période de croissance très lente qui était inévitable pour résister aux pressions inflationnistes de plus en plus fortes. Lors du deuxième trimestre, la production a chuté. Les renseignements partiels dont nous disposons pour le troisième trimestre, trimestre pour lequel il faut également tenir compte de conflits du travail importants, de la crise du Moyen-Orient et de la faiblesse de l'économie américaine, suggèrent une nouvelle réduction de la production. Toutefois, nous ne nous attendons pas à ce que cette récession soit grave. Le *Conference Board* a d'ailleurs parlé d'un plateau dans le ralentissement. Il semble que cette opinion soit pargagée parmi les prévisionnistes du secteur privé.

Que la conjoncture actuelle soit techniquement une récession ou non, là n'est pas la question fondamentale. Ce qui est essentiel c'est que l'économie avait besoin d'un ralentissement de la demande pour déjouer les poussées inflationnistes. C'est ce ralentissement qui est en cours. En fait, les taux d'intérêt ont chuté de près de 150 points de base depuis mai. J'aimerais que les taux d'intérêt descendent encore plus, mais nous ne pouvons tout simplement pas décider arbitrairement que les taux d'intérêt doivent se fixer et demeurer à un niveau particulier. Toute tentative en ce sens entraînerait une augmentation de l'inflation et, à plus longue échéance, des taux d'intérêt plus élevés. La situation monétaire peut s'améliorer, et cela se produira s'il devient très clair que les forces inflationnistes sous-jacentes se modèrent.

On a interprété les recommandations du conseil au sujet des politiques gouvernant le marché du travail comme suggérant que le gouvernement n'est pas engagé à chercher le plein emploi et qu'il a accordé un plus haute priorité à la lutte contre l'inflation. Et pourtant, le conseil se déclare en faveur des politiques du gouvernement dans ce domaine comme, par exemple, le Programme de développement des collectivités, la Stratégie de mise en valeur de la population

[*Text*]

greater co-operation among the government, labour, and business. This is certainly not in conflict with government policy. Indeed, it reflects the clear focus of government policy.

In the February 1990 budget, for example, I called upon provincial and local governments to do their part to restore health to the nation's finances. On page 12 of that speech, I quote:

> The deficit is a national problem. It demands a national solution. If we are to restore health to the nation's finances, provincial governments must do their part, just as they too will reap the rewards of lower inflation, lower interest rates and sustained economic growth.

I have also communicated on a number of occasions with our provincial counterparts on the need to exercise restraint in wage settlements in the public sector. This government has been very active in seeking to co-ordinate policies among various levels of government. It must be recognized that the federal government is not in a position to force co-operation.

The council also supports a decentralized approach to regional development adopted by this government. Specifically it mentions the Western Diversification Office and the Atlantic Canada Opportunities Agency as a new and promising approach. Many of the council's recommendations on a new co-operative system are interesting and are a useful contribution to public policy debate.

I repeat what I said in my September 17 address to the Edmonton Chamber of Commerce. For the government's part, we remain dedicated to listening to all sectors of our national community in identifying the needs and concerns that our policy options can best address. I and my department officials have been following carefully and closely what Canadians have been saying during the wide range of consultations and public meetings. The process of dialogue and positive debate will continue.

Thank you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: Thank you.

Mr. Manley (Ottawa South): Thank you for coming this evening, Mr. Minister. Could you tell us whether we are or are not in a recession at the present time?

Mr. Wilson: Let me repeat what I just said in my comments here. With output decline in the second quarter, the partial information that is now available for the third quarter, which we do not have yet—we will get that information by the end of next month—together with some major work stoppages, the crisis in the Middle East, and the weakening U.S. economy, suggests a further decline in output. However, we do not expect this to be a severe

[*Translation*]

active ainsi que les modification proposées à la Loi sur l'assurance-chômage. D'autre part, le conseil souhaite une plus grande coopération entre le gouvernement, les syndicats et les entreprises. Cela ne va certainement pas à l'encontre de la politique gouvernementale mais, au contraire, reflète l'orientation claire de cette politique.

Par exemple, en présentant le budget de février 1990, j'ai fait appel aux gouvernements provinciaux et locaux pour qu'ils apportent leur contribution à l'assainissement des finances nationales. Je cite le paragraphe qui apparaît à la page 14 de mon discours:

> Le déficit est un problème national. Il exige une solution nationale. Si nous voulons redresser les finances de la nation, les provinces doivent faire leur part, de la même façon qu'elles bénéficient d'une diminution de l'inflation, d'une réduction des taux d'intérêt et d'une croissance économique soutenue.

D'autre part, j'ai également souligné, à de nombreuses occasions, aux ministres des Finances provinciaux la nécessité de limiter les augmentations salariales dans le secteur public. Notre gouvernement s'est efforcé de coordonner les politiques suivies par les différents paliers de gouvernement. Il faut toutefois reconnaître que le gouvernement fédéral ne peut pas imposer la coopération.

Le Conseil économique est également en faveur d'une méthode décentralisée dans le domaine du développement régional, méthode qui a été suivie par notre gouvernement. Le conseil mentionne spécifiquement le Bureau de diversification de l'économie de l'Ouest ainsi que l'Agence de promotion économique du Canada atlantique en précisant qu'il s'agit d'une approche nouvelle et prometteuse. Bon nombre des recommandations du conseil concernant un système coopératif sont intéressantes et constituent une contribution utile à un débat public sur les politiques.

Je ne peux que répéter ce que j'ai déclaré dans mon discours du 17 septembre devant la Chambre de commerce d'Edmonton. Le gouvernement demeure toujours prêt à écouter les commentaires de tous les secteurs de notre collectivité nationale afin de définir les besoins et les préoccupations auxquels nos choix politiques peuvent apporter une réponse. Moi-même et mes collaborateurs suivons de très près ce que les Canadiens disent lors de nombreuses consultations et rencontres publiques. Ce processus de dialogue et de débat positif va se poursuivre.

Merci monsieur le président.

Le vice-président: Merci.

M. Manley (Ottawa-Sud): Monsieur le ministre, je tiens à vous remercier d'être venu ici ce soir. Pourriez-vous nous dire si nous sommes oui ou non en récession actuellement?

M. Wilson: Permettez-moi de répéter ce que je viens de dire. Nous avons connu une réduction de la production pendant le deuxième trimestre, et les renseignements dont nous disposons actuellement au sujet du troisième trimestre, qui sont encore partiels—nous aurons les données complètes à la fin du mois prochain—et compte tenu de conflits du travail, de la crise au Moyen-Orient et de l'affaiblissement de l'économie américaine, suggèrent que la production va

[*Texte*]

recession. The Conference Board has called this a soft landing. It seems to be the consensus among the private sector forecasters.

• 1815

Mr. Manley: So the answer then is yes.

Would you then disagree with the Royal Bank, which today said that this recession may last for as long as a year? I quote:

> Consumers will be looking over the next year or so at no increase in their standards of living for sure.

This quotation is from Edward Neufeld, the chief economist of the bank. Do you disagree with that?

Mr. Wilson: The Conference Board in their projections are looking for pretty flat growth between the second quarter of 1990 and the second quarter of 1991. They are looking for an upturn starting in the spring of 1991, and I would not disagree with that as an indication of where things are going.

It is very important to recognize where we have come from over the course of the last six years, or taking it even further, back to the end of the last recession. The same consumers that you quote the Royal Bank commenting on have seen a significant increase in their standard of living. Their purchasing power after taxes, after income taxes, and after inflation is up about $8,000 during this period. So Canadians have seen a significant improvement in their standard of living.

As I have said on many occasions, you cannot continue to have the rate of growth we had during that period without having some easing in the economy, because we were running against our capacity to produce. So it is not only natural but it is necessary to have some levelling off here, which is what is happening right now, in order to set the stage for a further period of non-inflationary growth. That is the clear direction of government policy. It is a policy I have stated very clearly. The budget was the direction we are aiming for as a government, and it is happening now.

Now, I do not take any great pleasure at all in seeing people losing a job or seeing companies undergo the difficulty they are facing in the economy today. But I have to look at what the alternative would be had we allowed the party to go on further, for another six months or a year or two years. The downturn at that stage would be significantly greater and the disruption and the hardship would be far greater than that being experienced now.

Mr. Manley: Do you agree that it was the policy of the government to induce the slowdown or recession we are currently in?

Mr. Wilson: I think I have answered that question.

Mr. Manley: Given that in the present circumstances you have over 1.1 million Canadians out of work, you have a continuing litany of plant closings and shutdowns, you have large corporations laying off thousands of people, and you

[*Traduction*]

diminuer un peu plus. Toutefois, nous ne nous attendons pas à une récession grave. Le *Conference Board* parle d'un plateau qu'atteindra le ralentissement. Et ceci semble être l'opinion générale parmis les spécialistes de la conjoncture du secteur privé.

M. Manley: La réponse est donc oui.

Dans ce cas, êtes-vous en désaccord avec la Banque royale qui nous a dit aujourd'hui que cette récession durera peut-être toute une année?

> Les consommateurs peuvent s'attendre à ce que leur niveau de vie n'augmente sûrement pas pendant au moins une année.

Je cite les propos tenus devant ce comité par l'économiste en chef de la Banque royale, M. Edward Neufeld. Vous ne partagez donc pas cet avis, n'est-ce pas?

M. Wilson: Le Conference Board prévoit un taux de croissance presque nul entre le deuxième trimestre de 1990 et le deuxième trimestre de 1991. La reprise est prévue pour le printemps de 1991, et je crois que ces prévisions sont assez justes.

Il importe de comprendre ce qui s'est passé au cours des six dernières années ou même depuis la fin de la dernière récession. Les consommateurs dont parle la Banque royale ont vu le niveau de vie s'accroître sensiblement. Leur pouvoir d'achat a augmenté de près de 8,000$ pendant cette période en tenant compte des impôts et de l'inflation. On voit donc que le niveau de vie des Canadiens a augmenté sensiblement.

Comme je l'ai dit à plusieurs reprises, ce taux de croissance ne peut pas se maintenir sans qu'il y ait surchauffe de l'économie parce que nous avons atteint notre capacité de production. Il est donc non seulement naturel, mais nécessaire, qu'il y ait une période de ralentissement économique comme celle que nous connaissons actuellement afin qu'il puisse y avoir une nouvelle période de croissance non inflationniste. Voilà clairement l'orientation que le gouvernement donne à sa politique. C'est une politique que j'ai clairement énoncée dans le budget, et que le gouvernement met actuellement en oeuvre.

Cela étant dit, le fait que des travailleurs perdent leur emploi ou que des sociétés connaissent des difficultés financières ne me réjouit pas du tout. Il faut cependant se demander qu'est-ce qui se serait produit dans six mois, un an ou deux ans si nous n'étions pas intervenus. Le ralentissement ainsi que les difficultés économiques que nous connaissons actuellement auraient été encore plus marqués.

M. Manley: Convenez-vous que le gouvernement a provoqué sciemment le ralentissement ou la récession économique que nous connaissons actuellement?

M. Wilson: Je crois avoir répondu à cette question.

M. Manley: Compte tenu du fait que 1,1 million de Canadiens sont sans travail, que les fermetures d'usines se multiplient, que les grandes sociétés mettent à pied des centaines de travailleurs et que le nombre des assistés sociaux

[*Text*]

have ever-growing demands on the social welfare system, and that this slow-down, if you like, or recession, has been induced by government policy, what do you have to say to all those tens of thousands of people who are now out of work? They are facing family disruption; in many cases they are facing hunger. And in many cases you are finding that the businesses that have gone under as a result of the policies you have been pursuing are not going to be able to re-establish. Plant and equipment are disposed of; key employees are lost to firms. Is there really any long-term benefit that is going to come out of this policy?

• 1820

Mr. Wilson: One of the very satisfying parts of the last few years has been to see businesses expand and grow, people get satisfying jobs, earn better livings, have a better quality of life. All of these things have happened during the course of the last six years during the period of growth we had. I would love to see that type of growth continue uninterrupted as long into the future as you and I can even imagine. But I know that is unrealistic to expect.

I know that we have to slow down periodically. We have not been able as industrialized countries to excise completely the business cycles that have been a part of our way of life for a few hundred years, a couple of hundred, three hundred years.

We have been able during the course of the last seven or eight years to extend the business cycle to a longer period than had been normal in the post-war period. Normally a business cycle would take four years, and you go through a period of slow growth or recession and then you are back on the recovery trail again. This time we have been able to extend that some seven, seven and a half years. So by following the appropriate policies, by international co-operation, co-ordination, consultation we have been able to see an extension of the business cycle. We have seen in this country where our growth rate from the 1984 to 1988 period was in the range of 4.25%. The normal sustainable growth rate during the 1980s had been in the 2.75% range. So when you grew at 4.75% for as long as we had, it was not unusual to see inflationary pressures set in, inflationary pressures that must be dealt with in order to avoid more severe problems down the road.

One of the results of the sets of structural policy changes we have introduced, such as the free trade agreement, the goods and services tax, privatization, training, the income tax reform, some of the elements of business framework legislation, is that all of them together are going to increase our capacity to grow up to the range of 3.25% to 3.5%. So in future, as these policies work their way into the economy, we will be able to enjoy higher rates of growth for a longer period of time before running into those inflationary pressures.

I think we are setting the stage for longer cycles, more productive cycles, and hopefully as a result of the response of the private sector and indeed the response of the private sector and governments to some of the things that are in the Economic Council report we can see less of the boom-and-bust scenarios that we have seen in business cycles since the Second World War.

[*Translation*]

augmente sans cesse, et étant donné que le gouvernement a provoqué ce ralentissement ou cette récession, qu'avez-vous à dire à ces dizaines de milliers de gens qui sont maintenant au chômage? Ces personnes connaissent des difficultés familiales, et dans certains cas connaîtront même la faim. Un bon nombre des entreprises qui ont dû fermer leurs portes en raison des politiques suivies par votre gouvernement ne seront pas en mesure de reprendre leurs activités. Certaines vendent leurs usines et leur matériel et perdent des employés difficiles à remplacer. Cette politique comporte-t-elle certains avantages à long terme?

M. Wilson: Une grande source de satisfaction pour moi ces dernières années a été de voir des entreprises croître et prospérer, les travailleurs trouver des emplois intéressants et bien rémunérés et de constater une augmentation du niveau de vie général. Tout cela s'est produit au cours des six dernières années pendant la période de croissance que nous avons connue. J'aimerais que cette croissance se poursuive sans interruption pendant encore de nombreuses années. Je sais cependant que c'est irréaliste.

Je sais que l'économie doit ralentir périodiquement. Les pays industrialisés n'ont pas réussi jusqu'ici à contrôler complètement les cycles qui régissent l'économie depuis environ 300 ans.

Nous sommes cependant parvenus à maintenir le cycle de croissance pendant sept ou huit ans, soit pendant la période la plus longue depuis l'après-guerre. Les cycles économiques durent normalement quatre ans, et une période de croissance ralentie ou de récession est suivie par une reprise. Cette fois-ci, le cycle de croissance a duré près de sept ans et demi. Cette prolongation du cycle est due à l'application de politiques adéquates ainsi qu'à la collaboration et la consultation à l'échelle internationale. De 1984 à 1988, le Canada a connu un taux de croissance d'environ 4,25 p. 100. Or, le taux de croissance moyen durant les années 80 a été de 2,75 p. 100. Par conséquent, il n'est pas surprenant que le maintien d'un taux de croissance aussi fort pendant aussi longtemps ait donné lieu à des pressions inflationnistes que nous devons nous efforcer de contrôler afin d'éviter l'apparition de problèmes encore plus graves dans l'avenir.

Les rajustements structurels que nous avons mis en oeuvre comme l'accord de libre-échange, la taxe sur les produits et services, la privatisation, la formation, la réforme fiscale ainsi que certaines lois établissant le cadre des activités économiques permettront à notre capacité de production de se situer entre 3,25 p. 100 et 3,5 p. 100. À mesure que l'effet de ces politiques se répercutera sur l'économie, le taux de croissance économique pourra se maintenir à un niveau élevé pendant plus longtemps avant de donner lieu à des pressions inflationnistes.

J'estime que le gouvernement prend les moyens d'assurer la prolongation du cycle de croissance, et il est à espérer qu'à mesure que le secteur privé et les gouvernements adopteront certaines des mesures préconisées dans le rapport du Conseil économique, l'économie connaîtra moins de haut et de bas que ceux qu'elle a connus depuis la Seconde Guerre mondiale.

[*Texte*]

I think we are moving in the right direction. This is a difficult period, I have acknowledged that. I talked about it in my budget, saying that 1990 was going to be a difficult year. Having said that, I am not happy that what I said is happening. I am just stating it as a fact of life that we must work our way through, and with the policies we have set in place I am convinced that we are going to be able to set the stage by doing this for a long period of non-inflationary growth into the future.

[*Traduction*]

Nous nous dirigeons dans la bonne voie. Je reconnais que nous traversons une période difficile. J'avais déjà annoncé dans le budget que 1990 ne serait pas une année facile. Cela étant dit, je ne me réjouis pas de la situation. Il coule de source que nous devons traverser cette période difficile, et je suis convaincu que les politiques que le gouvernement met en oeuvre actuellement permettront à l'économie de connaître à l'avenir de longues périodes de croissance non inflationniste.

• 1825

Mr. Manley: Given that your concern with inflation continues to be paramount in the considerations you set out for us tonight and given that the oil price shock was unforeseeable but will have inflationary impact on the Canadian economy in the months to come and given that the slow-down has turned out to be greater than you had anticipated at the time of your budget, why would you not as a policy initiative at this point give Canadians a break and delay implementation of the goods and services tax until a time when the recession is ending, when consumers have more money in their pockets, when they can afford the inflationary impact of the GST and when you have other causes for inflation under more control?

M. Manley: Et puisque vous semblez encore et toujours avant tout préoccupé par l'inflation, dans tout ce que vous nous exposez ce soir, et étant donné par ailleurs que le choc pétrolier était imprévisible mais aura des conséquences inflationnistes sur l'économie canadienne dans les mois à venir, et étant donné par ailleurs que le ralentissement s'est révélé plus grave que vous ne l'aviez prévu au moment du dépôt de votre budget, pourquoi ne pas prendre dès maintenant la décision politique d'accorder aux Canadiens un répit, c'est-à-dire un délai pour l'application de la taxe sur les biens et services, jusqu'à la fin de cette récession, moment où les consommateurs devraient avoir plus d'argent, et où ils pourraient supporter les effets inflationnistes de la TPS, puisque en principe les autres facteurs d'inflation seraient mieux maîtrisés?

Mr. Wilson: There is one point I want to make in response to your previous question that I neglected to make. You left at the end of the question a kind of sense that we will never get out of this, that the future is very bleak indeed. I ask you to think back to the sense of despair that was there after 1981-82: people were thinking practically every year for a number of years after 1981-82 that we were going to go right back into another recession, and in fact we did not. In fact, Canadians were able to meet opportunities, challenges that were there, and pull together collectively a—

M. Wilson: Pour revenir à votre question précédente, j'ai quelque chose à ajouter, que j'ai omis de signaler. À la fin de votre question, vous donniez en effet le sentiment que nous n'allions jamais réussir à sortir de cette période sombre, et vous dressiez de l'avenir un tableau plutôt noir. À ce sujet je vous renvoie au pessimisme qui prévalait après le choc de 1981-1982: la plupart des Canadiens, chaque année qui a suivi cette année sombre, ont continué à craindre que nous ne retombions dans une autre récession, ce qui de fait ne s'est pas produit. Bien au contraire, les Canadiens ont été à même de saisir les occasions qui se sont offertes, de relever les défis qui leur ont été lancés, et de fournir un effort collectif...

Mr. Manley: Just to clarify what my point was there, the evidence that we have had before the committee has been—

M. Manley: J'aimerais apporter quelques précisions supplémentaires, à savoir que les témoignages qui ont été déposés au comité jusqu'ici...

Mr. Wilson: —pretty strong economic performance during this period of time, second only to that enjoyed by Japan of the major industrialized countries.

M. Wilson: ...dont le résultat s'est traduit par une performance économique remarquable pendant toute cette période, puisque de tous les pays industrialisés seul le Japon a mieux fait.

Mr. Manley: No, of course. But the point was and the evidence that has come before this committee from a series of sectors, including steel, including pulp and paper, including other manufacturing sectors, has been that in this period, this early period of the Canada-U.S. Free Trade Agreement, important long-term investment decisions are being made and the current policies that are pricing Canadian companies out of competition, where the dollar is high, where interest rates are high, are causing investment decisions to be made in favour of U.S. plants that are going to have employment implications not for a year or two but for perhaps decades down the road. Those policies are creating a situation in

M. Manley: Bien sûr, mais l'important ici, est ce que nous avons pu entendre au comité de la part de divers témoins représentant divers secteurs, y compris l'acier, les pâtes et papiers, et certains secteurs de fabrication, et c'est que pendant toute cette période, je parle des débuts de la mise en place de l'accord de libre-échange canado-américain, des décisions importantes concernant l'investissement à long terme sont prises, à un moment où les produits des sociétés canadiennes sont hors de prix et évincés par la concurrence, étant donné la force du dollar et le niveau des taux d'intérêt, et au total les décisions concernant l'investissement sont prises à l'avantage des sociétés américaines, ce qui va avoir

[*Text*]

which there is going to be incredible inertia against re-establishing investment in Canada. That was the direction of the question and the evidence. That is not coming from me; that is what witnesses before this committee, as I am sure you are aware, have been telling us.

Mr. Wilson: I have talked to a number of these companies. I have talked to companies that are thinking of relocating, and it is not just because of high interest rates today or the level of the Canadian dollar today. The people who I talk to are saying those are transitory things. When we get the level of inflation under control, then the level of interest rates will decline and the Canadian dollar will reflect whatever the underlying economic circumstances in the economy are. They are pointing their finger at a number of other things of a more permanent nature that are causing them to make these decisions.

But you asked a question on whether I felt it was appropriate to delay the GST, and I would say to you that I do not believe that at all. In the Economic Council's report you have a statement made by a number of businesses and business organizations that the GST is very important to them to improve the competitive position of those companies, to improve their ability to meet the competition, create opportunities and jobs here in the country. So on an ongoing basis the GST is going to be positive for the performance of these companies.

Now, the question is of a more short-term nature: do we delay for a three-month or a six-month period, as you are suggesting? I think the message again has been pretty clear and pretty resounding that companies have planned. They have new accounting systems. They have training for their employees. They have changes in their production runs. They have catalogues, export price lists. All of these things are geared to a January 1 start-up of this tax. If the tax is delayed for a short period of time, they have to unwind all those plans and gear up again, and that is going to cost them a significant amount of money, according to them. That is not my statement; it is their statement.

• 1830

Mr. Manley: You would expect that when they have a significant tax reduction coming their way. If your concern is inflation and if your concern is that the demand in the economy is down, which it should be, given what is happening—all of the indicators you have been referring to in terms of the output of the economy and the money supply indicators seem to be heading down or are down—what we are surely in need of is not just clean price lists; we need sales, and we need consumers with money in their pockets, so they can buy things they need. When we are at this stage in the economic cycle, and where you have the unforeseen and unforeseeable oil price shock on top of that, surely it makes

[*Translation*]

des répercussions sur le niveau de l'emploi au Canada non pas pendant un an ou deux, mais peut-être pendant plusieurs dizaines d'années. Tout cela contribue à créer une situation où toute décision de réinvestir au Canada se heurtera à la force des habitudes prises. Voilà ce qu'ont pu confirmer les témoignages dont le comité a pris connaissance, et c'est dans ce sens que je posais ma question. Ce n'est pas moi seul qui l'a posée ainsi, c'est le résultat de tout ce que divers témoins ont pu exposer au comité, comme vous en avez certainement eu connaissance.

M. Wilson: J'ai moi-même eu des conversations avec certaines de ces sociétés. J'ai discuté avec des sociétés qui pensent se réinstaller ailleurs, et non pas seulement du fait du niveau des taux d'intérêt et du dollar canadien. Pour ceux avec qui j'ai pu en parler, il s'agit là de phénomènes éphémères. Lorsque nous aurons maîtrisé l'inflation, les taux d'intérêt commenceront à baisser, et le dollar canadien reflétera mieux la véritable situation de notre économie. Tous ces chefs d'entreprise citent donc d'autres facteurs, de nature plus permanente, et dont dépendent les décisions qu'ils prennent.

Mais vous m'avez d'abord demandé si je jugeais opportun de reporter l'application de la TPS. Je dois dire que non. Dans le rapport du Conseil économique on cite divers chefs d'entreprise et organismes commerciaux, selon lesquels la TPS devrait leur permettre d'améliorer leur position face à la concurrence, et donc de créer de l'emploi et des possibilités de développement. On peut donc dire que de façon plus permanente la TPS aura des effets positifs sur les résultats de ces sociétés.

Mais la question que vous posée concerne surtout l'avenir immédiat. Voulons-nous reporter de trois mois ou de six mois l'application de cette TPS? De ce point de vue le message a été très clair, et très univoque: l'industrie a pris des dispositions. Les sociétés ont prévu déjà la transition vers de nouveaux systèmes de comptabilité. Une formation est prévue pour les employés. Les chaînes de production doivent elles aussi être modifiées. Les catalogues, les listes de prix, également. Tout cela doit entrer en vigueur le premier janvier, en même temps que la nouvelle taxe. Si nous reportons l'application de la taxe, même d'une courte période, tous ces plans tombent à l'eau, et il faudra recommencer, ce qui coûtera évidemment cher à ces industriels, si je les en crois. Ce n'est pas moi qui le prétend, c'est eux qui le disent.

M. Manley: Ça n'a d'ailleurs rien d'étonnant, puisqu'ils vont profiter d'une réduction importante de leurs taxes. Mais si vous êtes préoccupés par l'inflation, si vous craignez que la demande ne se ralentisse, ce qui risque d'être le cas, d'après tout ce que nous voyons, les indicateurs économiques, qu'il s'agisse de la production ou de l'offre de la monnaie, sont à la baisse, et ce dont nous avons besoin ça n'est pas de listes de prix révisées, nous avons besoin de vendre, et pour cela il faut que les consommateurs aient des moyens, c'est-à-dire qu'ils puissent acheter. Etant donné l'état avancé de ce cycle économique dans lequel nous sommes engagés, étant donné que s'ajoute à cela un choc pétrolier imprévisible, il

[*Texte*]

some sense to back off and say you will not implement this at the present time; you will wait. You will give consumers a chance to get some of the things they require and wait until the economy is on a more firmer footing.

Mr. Wilson: I do not know that I can add anything more, except to state that there were a number of companies at the hearings of the Standing Committee on Consumer and Corporate Affairs in May and early June of this year who indicated their public policy decision to pass on the savings from the removal of the tax. These companies are Black and Decker, Ford, General Motors, Chrysler, Nissan, Mercedes-Benz, WCI Canada, which is household appliances, Inglis, Camco, which is again household appliances, Du Pont, Interhome, Imperial Oil, Sears, Eaton's, The Bay, Canadian Tire, Bell Canada, Northern Telecom, Ontario Hydro, Unitel, Hydro-Québec, plus a list of associations that have made that same commitment on behalf of their members.

The benefits to these companies of seeing their costs drop will be passed on to the consumer and will also allow them to compete better, both against imports, where imports pay one-third less tax, and in the export market, where they are carrying a hidden burden of tax, whereas the competition they are facing does not have that. I think you are looking at one aspect of the economic impact and ignoring the very important aspect that the economic analysis is pretty generally consistent that there will be some major ongoing benefits to the improvement of our economy.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): Mr. Wilson, I guess the thing that surprises me most is the sense, if I can put it this way, of complacency you seem to demonstrate in the face of pretty devastating statistics, which are not just coming from a few organizations but from the whole breadth of organizations commenting on the economy, and they seem to come forth from Statistics Canada itself in terms of various indicators two or three times a week.

• 1835

You talk about slow-down, about levelling off; but in fact if you look at the data, what we are talking about is decline. It is recession in that sense, and to try to use polite words for it is to miss the severe human cost that many people across this country are feeling as a consequence.

You talk, for instance, about the large number of jobs that have appeared in our economy since the 1981-82 recession. I quote from the Royal Bank's economic outlook today, which says that they expect 80,000 jobs to be lost between the second quarter of 1990 and the second quarter of 1991. That is not a healthy pause in the economy to permit things then to move ahead. That is a very serious and damaging job loss that is hurting a great many people right across this country.

It has been suggested that there is a recession that just covers Ontario, but in fact the retail sales figures that came out today make a very interesting point. I quote:

[*Traduction*]

semblerait tout justifié de faire marche arrière, et d'attendre avant d'appliquer la nouvelle taxe. Cela donnerait aux consommateurs la possibilité de faire les achats qu'ils ont besoin de faire, et d'attendre ensuite que l'économie se relève.

M. Wilson: Je ne peux pas ajouter grand-chose à ce que je viens de dire, si ce n'est citer les sociétés qui ont comparu devant le Comité permanent de la consommation et des corporations, au mois de mai et au début du mois de juin de cette année, pour dire qu'elles prenaient publiquement la décision de répercuter les économies dont elles bénéficieront au titre de la suppression de l'ancienne taxe. Il s'agissait de Black and Decker, Ford, General Motors, Chrysler, Nissan, Mercedes-Benz, WCI Canada, une firme d'appareils ménagers, Inglis, Camco, encore une firme d'appareils ménagers, Du Pont, Interhome, Imperial Oil, Sears, Eaton, La Baie, Canadian Tire, Bell Canada, Northern Telecom, Hydro-Ontario, Unitel, Hydro-Québec, plus une liste d'associations qui, au nom de leurs membres, s'y sont engagées.

C'est-à-dire que le consommateur va profiter de la réduction des coûts de production de ces sociétés, lesquelles vont pouvoir lutter contre la concurrence dans de meilleures conditions, aussi bien contre les importations, puisqu'à l'importation la taxe est un tiers moindre, qu'à l'exportation, car pour le moment leurs prix incluent encore une taxe invisible, ce qui n'est pas le cas des produits concurrents. Vous êtes partial dans votre analyse économique, et vous ignorez les effets positifs dont va profiter notre économie.

M. Langdon (Essex—Windsor): Monsieur Wilson, ce qui me surprend le plus, si je puis m'exprimer ainsi, c'est ce sentiment de satisfaction que vous semblez afficher, alors que par ailleurs les chiffres sont absolument alarmants; non pas seulement les chiffres cités par quelques rares associations, mais toutes les statistiques que l'on peut trouver dans les diverses analyses économiques qui nous sont soumises, et qui sont entre autres empruntées à Statistique Canada même, je veux parler des divers indicateurs publiés deux ou trois fois par semaine.

Vous parlez de ralentissement, de plafonnement, mais si l'on se reporte aux chiffres, il s'agit d'un véritable déclin. Dans ce sens, c'est bien une récession, et sans tenir des euphémismes polis, c'est faire fi des conséquences graves que cela peut avoir sur le plan humain pour beaucoup de Canadiens.

Vous parlez par exemple, de la création d'emplois depuis la récession de 1981-1982. Je me reporte ici aux tableaux économiques de la Banque royale, qui prévoit une perte de 80 000 emplois entre le deuxième trimestre de 1990 et le deuxième trimestre de l'année suivante. Il ne s'agit pas à proprement parler d'un répit salutaire, après lequel notre économie pourrait reprendre. Il s'agit de perte d'emplois grave et même dramatique dont vont souffrir beaucoup de Canadiens.

On laisse parfois entendre que seule l'Ontario est concernée par cette récession. En fait, les chiffres des ventes au détail publiés aujourd'hui sont accompagnés d'un commentaire tout à fait intéressant. Je cite:

[*Text*]

The first half year the weakness in retail sales was largely concentrated in Ontario and Quebec. The slow-down broadened in August to include the Maritimes and western Canada.

So we are talking about a recession that is having an impact on the entire country, and whether you define it as a recession... And I agree with you, in a certain sense, that getting you to say the "r" word is not the big issue. The big issue is getting you to do something in response to the recession that is taking place.

I guess I see that in terms of short-term economic management. I see, in terms of longer-term economic management, a foreign debt that has been built up by this country that has gone from $106 billion in 1980 to $229 billion in 1990, and interest payments on that foreign debt that have gone from $6 billion to $21 billion.

I see short-term mistakes being made: the contradiction that seems to have come out in the signals from yourself and Mr. Crow this past week, with Mr. Crow being very careful to put across a signal that interest rates were going to be kept steady and you taking a position of suggesting that you hoped interest rates would come down, which, according to money market people—and I quote here a Royal Bank of Canada economist, "Everything was fine until Mr. Wilson opened his mouth".

It seems to me that there is a combination of economic management failures with respect to this recession, with respect to long-term problems of foreign debt, with respect to short-term issues such as the simple passing on of signals to the money markets in this country.

So I have to ask you, Mr. Wilson, is it not time for you to think about quitting? Would this in fact not be what would give the greatest sense of confidence to a great number of economic institutions in this country? Do you not think you have reached a stage, as the rumours suggest, where you should shift to international trade? Let John Crosbie escape back to Newfoundland and give somebody else responsibility for economic management in this country.

• 1840

Mr. Wilson: I do not know that you would get any change in policy if I were not in this job.

Mr. Langdon: I hope so; I hope so.

Mr. Wilson: This is government policy; it is not Mike Wilson's personal policy. I guess that is the first point I should make.

The second point... You say you feel that I am complacent. I am far from complacent. I am working extremely hard to make sure we have the right information. We initiated a year ago in the Department of Finance a new process on monitoring companies where instead of managing the economy through the rear-view mirror we have been active in interviewing selected companies in a wide range of industry sectors, hearing what they are projecting in their businesses and trying to relate that to the things we are sensing ourselves through the broad economic indicators. I think this has helped us get a better sense of what is happening and what is likely to happen in the economy. The

[*Translation*]

Pendant la première moitié de l'année la faiblesse des ventes au détail a surtout concerné l'Ontario et le Québec. Mais ce ralentissement s'est généralisé au moins d'août, jusqu'à toucher les Maritimes et les provinces de l'Ouest.

Il s'agit donc bien d'une récession qui touche l'ensemble du pays, et que vous utilisiez le mot récession... d'une certaine manière je suis d'accord avec vous, l'important n'est pas ici de vous faire passer aux aveux, l'important est que vous preniez des mesures pour faire face à cette récession.

Je vois cela d'un côté comme une question de gestion économique à court terme. Mais à plus long terme, je vois que la dette à l'égard de l'étranger est passée de 106 milliards de dollars en 1980 à 229 milliards de dollars en 1990, ce qui se traduit par un service de cette dette qui est passée de 6 milliards à 21 milliards de dollars.

Mais à court terme un certain nombre d'erreurs ont été commises: je relève dans les propos que vous-même et M. Crow avez tenus la semaine dernière certaines contradictions, M. Crow ne déclarant qu'avec la plus grande prudence que les taux d'intérêt seraient maintenus, tandis que vous pensiez pouvoir espérer qu'ils baisseraient, déclaration qui selon les spécialistes des marchés financiers... et je cite ici un économiste de la Banque royale du Canada: «Tout allait bien jusqu'à ce que M. Wilson ouvre la bouche».

Je vois ici un ensemble de fautes de gestion, à long terme il s'agit de la dette à l'égard de l'étranger, et à court terme, des indications que vous donnez aux marchés financiers du pays.

Je vous demande donc, monsieur Wilson, n'est-il pas temps que vous rendiez votre tablier? Ne serait-ce pas une décision de nature à redonner confiance à toute une série d'institutions économiques de ce pays? Ne pensez-vous pas, comme certaines rumeurs le disent, qu'il serait temps que vous passiez au ministère du Commerce extérieur? Laissez John Crosbie rentrer à Terre-Neuve, et laissez quelqu'un d'autre reprendre les rennes de la gestion de l'économie de ce pays.

M. Wilson: Il n'est pas sûr que la politique serait autre si quelqu'un d'autre avait ce portefeuille.

M. Langdon: Plût au ciel! Plût au ciel!

M. Wilson: C'est l'orientation de ce gouvernement et non pas la politique personnelle de Michael Wilson. C'est la première chose que je me dois de vous dire.

Deuxièmement... Vous avez peut-être l'impression que je suis complaisant. Loin de là. Je fais tout ce que je peux pour que nous soyons bien renseignés. Il y a un an, le ministère des Finances a entrepris de faire des sondages auprès des sociétés et, cessant de gérer l'économie en regardant dans un rétroviseur, nous consultons des partenaires économiques triés sur le volet dans toute une gamme de secteurs d'activité, pour découvrir leurs prévisions et voir si elles concordent avec ce que nous escomptons d'après notre interprétation des indicateurs économiques en général. Cela nous a aidés à mieux cerner ce qui se passe et ce que l'on peut escompter pour l'économie. Permettez-moi de vous dire que le ministère

[*Texte*]

sensitivity we have as a department to exactly what has happened and where the economy might go, I say to you, is a good deal better than it was going into the 1981–82 recession.

You mentioned devastating statistics. I will say again that opposition members tend to use exaggerations to make a point.

Mr. Langdon: Come on, a 30% decrease in housing sales is pretty devastating.

Mr. Wilson: Mr. Langdon, I had to put up and listen to your comments, would you listen to mine?

Mr. Langdon: Oh, I am listening.

Mr. Wilson: Good. Thank you.

Mr. Langdon: But I am not going to listen in silence.

Mr. Wilson: Retail sales rose in the month of July. They rose also in June.

Mr. Langdon: And quote August.

Mr. Wilson: In August they were down. But I am just pointing out that the devastation you refer to involves one month where the previous two months are positive.

Now, if we continue as people who have a public platform to stress all the negatives and not put it into some balanced perspective, then sure you are going to lead people to think that the worst they are expecting is going to be far worse. And then you have the economy performing even less well than you and I would like it to perform.

You referred to 1981–82. Let me take you back to 1980. In 1980 the government of the day, and it was not just here in Canada, it was in other countries as well, saw a weakness coming in the economy, reacted substantially by dropping interest rates, but it was premature. What happened was in a very short period after that they reversed themselves because inflationary pressures were getting way out of control. And because they had generated these additional pressures by easing the money supply, we had inflation in this country topping off at 13%. The bank rate peaked I think at 22%. Rates to short-term businesses went up to 25%. That is precisely what we are trying to avoid.

I have talked to a lot of people. I am very much aware of what is happening in the economy, and I would just as soon it were not happening. But I also remember the very, very tough lessons we learned in the 1970s and early 1980s, and surely we can remember those lessons when we are trying to conduct public policy in the best possible way at this time.

Now, you referred to a lack of consistency between Mr. Crow and myself.

Mr. Langdon: It was not I who referred to it, it was economists and the money market themselves.

Mr. Wilson: Well, let me make my comment, if I might.

• 1845

Mr. Langdon: Just make sure your target is right.

Mr. Wilson: If you had the transcript of what I said on Friday afternoon and compared it to what Mr. Crow said when he was before you, you would have seen that there was very little difference. I cannot control what precisely gets

[*Traduction*]

est beaucoup plus sensibilisé à la réalité telle qu'elle existe et à l'orientation possible de l'économie qu'il ne l'était en 1981–1982, à l'aube de cette récession-là.

Vous avez parlé de statistiques alarmantes. Je constate encore une fois que l'Opposition tire ses arguments de l'exagération.

M. Langdon: Allons donc! Une chute de 30 p. 100 dans les ventes de maisons, c'est plutôt alarmant.

M. Wilson: Monsieur Langdon, j'ai fait preuve de patience et j'ai écouté vos remarques. Pourquoi n'en faites-vous pas autant?

M. Langdon: Mais je vous écoute.

M. Wilson: À la bonne heure. Merci.

M. Langdon: Mais je ne peux pas rester impassible.

M. Wilson: Au mois de juillet, les ventes des détaillants ont augmenté et elles avaient augmenté aussi en juin.

M. Langdon: Vous ne parlez pas du mois d'août.

M. Wilson: En août, elles ont baissé. Je fais tout simplement remarquer que les chiffres alarmants que vous citez pour un mois étaient tout à fait rassurants les deux mois précédents.

Si les gens qui sont dans le domaine public ne cessent de souligner les aspects négatifs, sans inscrire cela dans un contexte plus général, la population va en conclure que la situation est pire que pire. Il s'ensuit que l'économie accuse une performance plus piètre que ce que nous souhaitons vous et moi.

Vous avez parlé de 1981–1982. Remontons jusqu'à 1980. Cette année-là, et cela n'est pas vrai uniquement pour le Canada car d'autres pays sont tombés aussi dans le panneau, le gouvernement a senti venir un ralentissement de l'économie et il a réagi fermement en abaissant les taux d'intérêt, mais c'était prématuré. Très peu de temps après, il lui a fallu renverser la vapeur sous la menace d'une débandade de la poussée inflationniste. Le gouvernement ayant contribué à cette poussée inflationniste par une augmentation de la masse monétaire, nous avons vu le taux d'inflation grimper jusqu'à 13 p. 100 ici. Le taux d'escompte a atteint 22 p. 100 si je ne m'abuse. Le taux des prêts à court terme est allé jusqu'à 25 p. 100. Voilà précisément ce que nous voulons éviter.

J'ai parlé à bien des gens. Je suis parfaitement conscient de la conjoncture et je préférerais qu'elle soit différente. Cette fois, je ne peux pas oublier les leçons très amères que nous ont enseigné les années 70 et le début des années 80. Il est donc très utile que nous nous en souvenions actuellement au moment où il s'agit d'adopter la meilleure orientation possible.

Vous avez également dit que mes propos ne concordaient pas avec ceux ce M. Crow.

M. Langdon: Ce n'est pas moi qui ait dit cela mais les économistes et les marchés monétaires.

M. Wilson: Permettez-moi de vous répondre.

M. Langdon: Prenez garde de bien viser.

M. Wilson: Vous n'avez qu'à comparer ce que j'ai dit vendredi après-midi et ce que M. Crow a dit quand il a comparu devant vous. Nos propos à tous deux reviennent presque au même. Je ne peux pas contrôler précisément les

[*Text*]

passed through on the wires to the money markets. If you take the time, you will see that there is a very close consistency between Mr. Crow's views on what we should be doing in monetary policy and what I have been saying we are doing.

Mr. Langdon: Let me just make the point to you, Mr. Wilson, that it is not myself as an opposition critic who is making the point about devastating figures or suggesting that things are significantly worse. Again, I quote the Royal Bank's report, which has come out today:

> Although we have had one of the most pessimistic, if not the most pessimistic, outlooks for more than one year, it now appears that economic conditions are softening even more than we expected.

If this were just an isolated comment from one bank... It coincides with the same kind of message that has been received from the Conference Board.

Mr. Wilson: That is not what the Conference Board is saying.

Mr. Langdon: The Conference Board's figures are virtually identical. They talk about four quarters of negative growth.

Mr. Wilson: They also talk about a soft landing. They also talk about a recovery starting in the second quarter next year.

Mr. Langdon: If you call four quarters of economic decline a soft landing, it seems to me that is a very strange definition.

Mr. Wilson: Those are their words. Check what Mr. Frank said about a week ago.

Mr. Langdon: What they said quite clearly was that you were not prepared yet to recognize that we were in a recession. They were prepared to do so.

Mr. Wilson: They never said that.

Mr. Langdon: They said it was the first made in Canada recession in the country's history.

Mr. Wilson: Do not distort what they said.

Mr. Langdon: They said that precisely. That is how they started their report.

Mr. Wilson: You have just said two different things.

Mr. Langdon: In what sense?

Mr. Wilson: Check the transcript.

Mr. Langdon: We can check the transcript and see.

Let me make the further point that you are suggesting that essentially we are going to get a very short dip and things will move ahead quite fast. In fact, I will again quote from the Royal Bank, and I use business sources because I know you take them seriously, Mr. Wilson. They suggest that despite their significantly more pessimistic outlook, they feel there is also a significant possibility that the actual outcome over the next few quarters will be even more pessimistic than that which they suggest here. For instance, they assign a 25% probability to a more pessimistic outlook, where the downturn in economic activity is deeper and longer than currently anticipated. They go on to say that the potential for

[*Translation*]

consignes que reçoivent les cambistes sur les marchés monétaires. Si vous vous donnez la peine de faire la comparaison, vous constaterez que les mesures que j'ai annoncées correspondent de très près aux opinions de M. Crow concernant l'orientation de notre politique monétaire.

M. Langdon: Permettez-moi de vous rappeler, monsieur Wilson, que ce n'est pas moi-même à titre de critique de l'Opposition qui parle de chiffres alarmants et d'une situation passablement pire. Permettez-moi de vous citer le rapport de la Banque royale publié aujourd'hui:

> Même si depuis un an, les prévisions sont très pessimistes, voire les plus pessimistes, il appert désormais que la situation économique ralentit encore plus que prévu.

Si encore ce n'était là qu'une remarque isolée d'une seule banque... Elle reprend le message que transmet le Conference Board.

M. Wilson: Ce n'est pas ce que dit le Conference Board.

M. Langdon: Les chiffres du Conference Board sont pratiquement identiques. Ils indiquent quatre trimestres de croissance négative.

M. Wilson: Il signale par ailleurs que le ralentissement atteindra un plateau et qu'on prévoit une relance pour le deuxième trimestre de l'année prochaine.

M. Langdon: Si pour vous quatre trimestres de déclin économique correspondent à un plateau dans le ralentissement, sait une définition pour le moins singulière.

M. Wilson: Ce sont les termes employés par le Conference Board. Revoyez ce qu'a dit M. Frank il y a environ une semaine.

M. Langdon: Le Conference Board a dit très clairement que vous n'étiez pas prêt à reconnaître que nous étions dans une période de récession. Quant à lui, il le reconnaissait.

M. Wilson: Ce n'est pas ce qu'il a dit.

M. Langdon: Il a ajouté qu'il s'agissait de la première récession de notre histoire entièrement fabriquée au Canada.

M. Wilson: Ne déformez pas ce qu'a dit le Conference Board.

M. Langdon: C'est précisément ce qu'il a dit dès le début de son rapport.

M. Wilson: Vous venez de vous contredire.

M. Langdon: Et comment cela?

M. Wilson: Vous vous reporterez au compte rendu.

M. Langdon: C'est ce que nous ferons.

Je reviens à ce que vous disiez. Essentiellement, nous connaîtrions un très court fléchissement, après quoi il y aurait reprise. Permettez-moi de citer encore une fois la Banque royale parce qu'il s'agit d'une entreprise que vous prenez au sérieux, monsieur Wilson, je le sais. La Banque dit que malgré ses prévisions des plus pessimistes, elle craint qu'il soit fort possible que la situation au cours des prochains trimestres soit encore plus pessimiste que ce qu'elle prévoit. Par exemple, il y aurait 25 p. 100 de chance que les prévisions les plus pessimistes s'avèrent justes, que le repli de l'activité économique soit plus accentué et plus prolongé que prévu. La Banque dit que la possibilité que les prix du pétrole

[*Texte*]

higher than projected world oil prices and weaker economic growth in the United States pose further downside threats to Canadian business conditions. In the face of all of this, why is it that there is no change in policy taking place?

Mr. Wilson: You have quoted the Conference Board extensively. The Conference Board projections, which they put out quite recently... The second quarter was minus 0.4%, so that is not at issue. For the third quarter, they say minus 0.7%. For the fourth quarter—

Mr. Langdon: The Royal Bank says minus 0.8%, so they are about the same.

• 1850

Mr. Wilson: The fourth quarter flat.

Mr. Langdon: Yes, and—

Mr. Wilson: The first quarter of 1991, minus 0.2, second quarter plus 0.7, third quarter plus 0.8, fourth quarter plus 0.8.

Mr. Langdon: But that adds up, if I am not mistaken, to four quarters in which there is negative growth experienced by the economy.

Mr. Wilson: Yes.

Mr. Langdon: In any previous case in which a Minister of Finance faced those kinds of realities, surely that Minister of Finance would have tried to change policies, no matter how subtly, to respond to those declines.

Mr. Wilson: What is happening is we have reduced interest rates.

Mr. Langdon: Your interest rates are going back up again. The bank rate increased by seven basis points last week.

Mr. Wilson: You would think that the Bank of Canada rate had gone up two percentage points last week with the significance that you place on this.

Mr. Langdon: No, the point is that it was declining and now it has started to go back up again.

Mr. Wilson: I think I might take what you say a little bit more seriously if you put these things in perspective. We have had a 150 basis points drop. We had a drop in the Canadian dollar last week of greater than a cent, which generates some easing in the economy. It makes it easier for exporters to generate business, and we have, in face of that, the natural market reaction of a slight, a 0.07, seven one-hundreths increase in interest rates.

I think we have to put these things in perspective. I am not going to sit here in front of you and say that we do not have some problems in the economy. I have acknowledged those problems in the economy.

Mr. Langdon: What are you doing to respond to them?

Mr. Wilson: I said in my budget in February that this was going to be a difficult year. We might well have a negative quarter. I am not happy that what I predicted at that time has actually come to pass.

[*Traduction*]

grimpent encore davantage et que la croissance économique soit plus faible aux États-Unis menace par ailleurs les conditions ici au Canada. Cela étant, pourquoi ne modifie-t-on pas la politique ici?

M. Wilson: Vous avez cité abondamment le Conference Board. Les prévisions du Conference Board, publiées tout récemment... On annonçait une baisse de 0,4 p. 100 au deuxième trimestre, pas de quoi fouetter un chat. Dans le troisième trimestre, une baisse de 0,7 p. 100. Pour le quatrième trimestre...

M. Langdon: La Banque royale prévoit une baisse de 0,8, p. 100 sensiblement la même chose donc.

M. Wilson: Ce serait nul au quatrième trimestre.

M. Langdon: Oui, et...

M. Wilson: Au premier trimestre de 1991, une baisse de 0,2, au deuxième, une hausse de 0,7, au troisième, une hausse de 0,8 et au quatrième une hausse de 0,8.

M. Langdon: Si je ne m'abuse, cela signifie quatre trimestres au cours desquels l'économie connaîtra une croissance négative.

M. Wilson: C'est cela.

M. Langdon: N'importe quel ministre des Finances faisant face à une telle réalité aurait assurément essayé de modifier ses politiques, plus ou moins subtilement, pour réagir à ces replis.

M. Wilson: En effet, nous avons réduit les taux d'intérêt.

M. Langdon: Mais ils remontent actuellement. Le taux d'escompte a augmenté de sept centièmes de point la semaine dernière.

M. Wilson: A vous entendre, le taux d'escompte de la Banque du Canada aurait grimpé de 2 p. 100 la semaine dernière.

M. Langdon: Ce n'est pas ce que je dis, mais le taux dégringolait et voilà qu'il a recommencé à grimper.

M. Wilson: J'arriverais à vous prendre un petit peu plus au sérieux si vous replaciez les choses dans leur contexte. Nous avons connu une chute de 150 points de base. La semaine dernière, le dollar canadien a baissé de plus d'un cent, ce qui a provoqué une détente dans l'économie. Les exportateurs s'en trouvent mieux mais assorti à cela, il y a eu la réaction naturelle du marché et une légère augmentation des taux d'intérêt, 0,07, sept centièmes donc.

Il faut replacer les choses dans leur contexte. Je ne vais pas vous dire qu'il n'y a pas de problème dans l'économie. J'ai reconnu qu'il y en avait.

M. Langdon: Que faites-vous pour les contrer?

M. Wilson: J'ai dit dans mon budget de février qu'une année difficile s'annonçait. J'ai dit qu'il était possible que la croissance soit négative au cours d'un trimestre. Ce n'est pas de gaieté de coeur que je constate que mes prévisions se sont avérées exactes.

[*Text*]

Mr. Langdon: It has come much more than that to pass.

Mr. Wilson: Possibly more, but I think you made the comment that my projections for economic growth were way off. If you look you will see the projection I had for 1990 was 1.3. In fact, our estimate today is 1.0, not a very large deviation. I think we have been quite realistic. We have made adjustments to interest rate policy as we have seen the weakness in the economy occurring. As we have seen the easing inflationary pressures we have seen the interest rates come down 1.5 percentage points. I think that demonstrates a sensitivity to what is happening.

Mr. Langdon: I think it demonstrates complacency if you say that you are going to have a one percentage point increase in growth next year and at the same time you have economic forecasters like the Royal Bank coming out and saying that we are going to have a minus two percentage point experience of economic activity next year.

The Vice-Chairman: That may be the case, but in any event your time is up, so I am going to go to Mr. Soetens.

Mr. Soetens (Ontario): Mr. Wilson, welcome to this meeting. Last week we had the Governor of the Bank of Canada here, and he referenced a presentation made by the Bank of England with regard to interest rates, inflation, and so on. I have had a chance to read it. It is a rather interesting report, in that it talks about the problems in the economy in England relating to regional problems, relating to high cost problems of housing in certain parts of England and not in others, and about problems in exports and problems in imports. I almost thought I was reading a report that related to Canada.

I would like to reference one section of the report of the Bank of England and ask you to comment. Would you concur that this is a similar problem that we have? On page 1 there is a very brief statement. It says "The key problem with inflation is the uncertainty it creates".

• 1855

I am going on to page 2 of the report. It goes on in the centre of the page to say:

> There can be no doubt that lower interest rates would add to the inflationary pressures in the economy in a number of ways. They would increase debt finance spending and thus domestic demand. And by weakening sterling they would also directly increase the prices of imported goods and industrial outputs. The lower exchange rate would in the short run improve British competitiveness in both export and home markets, but with a high level of overall demand this would tend to reduce employers' ability to resist wage pressures and thus undermine the cost of industry in the longer term. By fueling higher inflation, lower interest rates would not even be sustainable, since nominal rates would sooner or later have to rise to compensate for the deterioration in the value of money.

[*Translation*]

M. Langdon: Mais c'est encore pire.

M. Wilson: C'est possible, mais je pense que vous avez dit que mes prévisions concernant la croissance économique étaient tout à fait à côté de la plaque. Rappelez-vous que je prévoyais 1,3 pour 1990. En fait, nous pouvons dire aujourd'hui que ce sera 1,0, ce qui n'est pas très loin. Je pense que nous avons plutôt été réalistes. Nous avons rajusté notre politique des taux d'intérêt au fur et à mesure des fléchissements de l'économie. Avec le relâchement de la poussée inflationniste, les taux d'intérêt ont baissé de 1,5 p. 100. On constate une réaction immédiate à la conjoncture.

M. Langdon: On constate une complaisance quand vous dites que la croissance augmentera d'un pour cent l'année prochaine alors que les économistes de la Banque royale quant à eux prévoient que l'activité économique baissera de 2 p. 100 l'année prochaine.

Le vice-président: Peut-être, mais votre temps est écoulé et je vais donner la parole à M. Soetens.

M. Soetens (Ontario): Monsieur Wilson, bienvenue. La semaine dernière, le gouverneur de la Banque du Canada a comparu devant nous et il a cité un exposé de la Banque d'Angleterre concernant les taux d'intérêt, l'inflation, etc. J'ai pris connaissance de cet exposé. C'est un rapport plutôt intéressant qui relate les problèmes de l'économie en Angleterre, les problèmes régionaux, le coût élevé du logement dans certaines régions d'Angleterre, les problèmes d'exportation et d'importation. J'avais l'impression de lire un rapport concernant le Canada.

Je voudrais citer une partie du rapport de la Banque d'Angleterre pour vous demander ce que vous en pensez. Pensez-vous que l'Angleterre éprouve un problème semblable au nôtre? À la page 1, on peut lire un énoncé très court, libellé en ces termes: «le principal inconvénient de l'inflation, c'est l'incertitude qu'elle crée».

Puis, à la page 2 du rapport, au centre, on peut lire ce qui suit:

> Il ne fait aucun doute que la baisse des taux d'intérêt aurait pour effet d'accroître à bien des égards les pressions inflationnistes qui s'exercent sur l'économie. Elle stimulerait les dépenses financées par emprunts et, par conséquent, la demande intérieure. La livre sterling s'en trouverait affaiblie, et cela se traduirait par une hausse directe des prix des biens importés ainsi que de la production industrielle. La baisse du taux de change rendrait à court terme les Britanniques plus compétitifs sur les marchés d'exportation et sur les marchés intérieurs, mais comme la demande globale aurait tendance à se maintenir à un niveau élevé, les employeurs seraient moins en mesure de résister aux revendications salariales, ce qui se traduirait à long terme par un accroissement des coûts de production. Les taux d'intérêt plus bas ne pourraient guère être maintenus puisqu'ils contribueraient à faire flamber l'inflation et que, tôt ou tard, une hausse des taux nominaux serait nécessaire pour contrer l'affaiblissement de la devise.

[*Texte*]

If I had not seen the word "British" in there I would say I was listening to the Governor of the Bank of Canada or to the Minister of Finance of Canada. Is this statement in part a very similar problem to the one we face here in Canada?

Mr. Wilson: I think it is. If you want to check, look on page 29 of the Economic Council's report. It talks about different scenarios and one of those scenarios is comparable to what you have just described out of the Bank of England report. The conclusion is that it would also create a set of conditions that would provoke a new round of monetary restraint in the mid-1990s. This would lead to a roller-coaster pattern for growth and employment that would tend to offset the short-term gains from lower interest rates.

So I think we have to be sensitive to what is going on in the market and in the economy, but we have to be careful that we do not set in train a set of reactions that are going to undo a lot of the good that we have done. People have said there is no inflation problem—we have the consumer price index at 4.1% or 4.2%, so what is the problem? The problem is that we know there are underlying inflationary pressures and unit labour costs, 6.5% as I indicated in my opening remarks, that can very quickly and very easily be passed through to the consumer. So we know they are there and we know we have to keep an eye on them and be concerned about them.

The other thing that came to mind as I heard you read that excerpt was that the Bank of Canada can influence short-term rates, 30, 60, 90 days and maybe even a little bit further out than that, but its influence over rates of one, two, five, ten, twenty years is minimal. It can influence them in a way, but the far greater influence on those rates is what the end investor believes are the appropriate interest rate levels.

I think the message the Bank of England report was giving is that we can put downward pressure on very short-term rates and the markets will respond. But if the markets get a sense that the inflationary pressures are still there, then they will start bidding up long-term rates. That affects the long-term cost of money, it affects the mortgage market, the availability of funds for permanent investment through bond markets and so on. We find that if we follow policies that do not maintain the confidence of investors in bond markets then we are really fooling ourselves, that we will find we are offside in a very short period.

• 1900

Mr. Soetens: In another part of that Bank of England report they talk about uncertainty and lack of confidence and how these influence a lot of decisions, whether it be business investment or consumer spending. Lately I have heard

[*Traduction*]

Si ce n'avait été du mot «britanniques», j'aurais pu m'imaginer que ces propos seraient sortis de la bouche du gouverneur de la Banque du Canada ou de celle du ministre des Finances du Canada. Ces remarques décrivent-elles en partie un problème très semblable à celui auquel nous nous heurtons ici au Canada?

M. Wilson: Oui, le problème est très semblable. Pour plus de certitude, je vous inviterais à vous reporter aux pages 28 et 29 du rapport du Conseil économique. Parmi les divers scénarios envisagés par le Conseil, il y en a justement un qui s'approche de celui dont vous venez de nous faire lecture dans le rapport de la Banque d'Angleterre. Le Conseil conclut que la conjoncture ainsi créée déclencherait une nouvelle série de restrictions monétaires au milieu des années 90. Cela ferait évoluer la croissance et l'emploi en dents de scie, phénomène qui aurait tendance à annuler les gains à court terme résultant de la baisse des taux d'intérêt.

Il faut donc être sensible aux réalités du marché et de l'économie, mais il faut prendre garde de ne pas mettre en marche une série de réactions qui annuleraient une bonne partie des progrès que nous avons réalisés. Certains disent que nous n'avons pas de problème d'inflation—l'indice des prix à la consommation fluctue autour de 4,1 p. 100 ou 4,2 p. 100, alors où est le problème? Le problème tient aux pressions inflationnistes sous-jacentes et aux coûts unitaires de la main-d'oeuvre, qui se situent à 6,5 p. 100 comme je l'ai dit dans mes remarques préliminaires, qui peuvent très rapidement et très facilement se répercuter sur les prix à la consommation. Ainsi, nous savons que ces pressions inflationnistes existent et nous devons les surveiller et en tenir compte.

L'autre point qui m'est venu à l'esprit quand je vous ai entendu lire cette citation, c'est que la Banque du Canada peut influencer les taux à court terme, les taux sur 30, 60 ou 90 jours et peut-être même sur des périodes un peu plus longues, mais elle n'a qu'une influence minime sur les taux pour des périodes de 1, 2, 5, 10 ou 20 ans. Elle peut les influencer dans une certaine mesure, mais de loin le facteur le plus déterminant tient à la perception qu'a l'investisseur ultime de ce que devrait être les taux d'intérêt.

À mon sens, ce qui ressort du rapport de la Banque d'Angleterre, c'est que nous pouvons faire baisser les taux d'intérêt à très court terme et nous attendre que les marchés réagiront en conséquence. Mais il suffit que les marchés se rendent compte que les pressions inflationnistes sont toujours là pour que la demande de capitaux fasse augmenter les taux à long terme. Les conséquences se feront alors sentir sur le loyer à long terme de l'argent, sur le marché des prêts hypothécaires et sur la disponibilité des fonds de placement à long terme destinés notamment au marché des obligations. L'expérience démontre que, si nous ne cherchons pas à maintenir la confiance des investisseurs dans les marchés des obligations, nous ne faisons que nous leurrer et nous ne tarderons pas à nous laisser dépasser par les événements.

M. Soetens: Dans une autre section du rapport de la Banque d'Angleterre, on indique que l'incertitude et le manque de confiance sont deux facteurs qui influencent un grand nombre de décisions, qu'il s'agisse des investissements

[*Text*]

similarly here in Canada that uncertainty as to whether you have a job tomorrow or uncertainty as to whether business has some customers tomorrow is influencing Canadian spending patterns.

Then I come to the comment you dealt with, for example, the Economic Council of Canada report. The media last week was chastised by one of our colleagues for the way it reports a lot of things out of Ottawa, and the Economic Council of Canada report as reported by the media locally seemed to be condemning the government for many monetary and fiscal policies, yet the report seemed to make many very positive statements about our direction. Is the media building up some of these reports in fact to cause that uncertainty, to cause consumers to stop spending, to cause business to stop investing? Would you say that the media is playing its role in successfully influencing people not to spend money?

Mr. Wilson: I do not know what to say in front of these nice people back here.

Let me go back to what I was saying to Mr. Langdon. We all have a responsibility, whether it is we in government or opposition spokespersons or media, to reflect as accurately as we can what is going on in the market. If people start to exaggerate and give people a sense that we are going into a black hole comparable to 1981-82—and that is the recession people remember the best because it is the one that is obviously nearest to us in history and it was a very serious one—if people start to get a sense that we are going to have a repeat of 1981-82, then it can have a major impact on business and consumer confidence and that can reinforce the level of activity slow-down.

I think that by and large the economists, certainly those I have been reading, are not calling for a repeat of 1981-82. They are saying that we are going to have a slow period. The Conference Board is talking about basically 12 months with level growth or some decline in the economy, but not anything like what we went through in 1981-82, and when people are making these comments describing what is happening today in the economy they should be very careful not just to make broad generalizations that things this time are the same as they were in 1981-82, because that is not the projection that most are making.

Mr. Soetens: You are being much kinder to the media than I think you should be.

Mr. Wilson: They always have the last word.

Mr. Soetens: Since you are obviously skating around, let me go to a couple of other points on which I would like to get your comments.

[*Translation*]

des entreprises ou des dépenses des consommateurs. Ces derniers temps, j'entendais des propos semblables ici au Canada, à savoir que l'incertitude du consommateur qui n'est pas sûr de pouvoir conserver son emploi ou de l'entreprise qui risque de ne plus avoir de clients ne manque pas d'influer sur les dépenses des Canadiens.

Je veux maintenant revenir sur l'observation que vous avez faite en ce qui concerne, par exemple, le rapport du Conseil économique du Canada. Les médias ont été fustigiés la semaine dernière par un de nos collègues qui reprochait aux journalistes le parti pris dont témoignent un bon nombre de leurs reportages sur ce qui se passe à Ottawa. Ainsi, à en juger par les reportages des médias locaux, il semblait que le rapport du Conseil économique du Canada condamnait bon nombre des politiques monétaires et fiscales du gouvernement, et pourtant, dans bien des cas, le rapport semble porter un jugement très favorable sur l'orientation que nous suivons. Les médias ne contribuent-ils pas, en déformant les rapports de ce genre, à créer cette incertitude qui incite les consommateurs à cesser de dépenser et les entreprises à cesser d'investir? Seriez-vous d'accord pour dire que les médias sont pour beaucoup dans cet état de faits?

M. Wilson: Je ne sais pas trop quoi répondre devant ces braves gens qui sont derrière moi.

Permettez-moi de revenir à ce que je disais à M. Langdon. Nous avons tous l'obligation, que nous soyons du gouvernement ou de l'opposition ou encore de la presse, de présenter les réalités du marché le plus fidèlement possible. Si l'on se met à exagérer et à donner l'impression que nous nous dirigeons vers l'abîme comme en 1981-1982—c'est cette récession-là qui nous vient aussitôt à l'esprit parce que c'est la plus récente et qu'elle a été très dure—si les gens se mettent à penser que nous aurons de nouveau à nous colleter avec une crise comme celle de 1981-1982, la confiance des entreprises et des consommateurs pourrait en être sérieusement ébranlée et le ralentissement de l'activité économique pourrait être encore plus prononcé.

En règle générale, les économistes, du moins ceux que j'ai lus, ne prévoient pas une récession de l'ampleur de celle de 1981-1982. Ils nous annoncent une période de ralentissement économique. Le *Conference Board* quant à lui, s'attend en gros à ce que nous traversions une période de 12 mois où la croissance sera stagnante ou légèrement à la baisse, mais il ne prévoit rien qui puisse ressembler à ce que nous avons connu en 1981-1982. Aussi, quand on commente la conjoncture économique, il faut faire bien attention de ne pas se contenter de généralisation hâtives comme quoi la situation est la même qu'en 1981-1982, car ce n'est pas ce que prédisent la plupart des économistes.

M. Soetens: A mon avis, vous êtes bien trop doux à l'égard des journalistes.

M. Wilson: Ils ont toujours le dernier mot.

M. Soetens: Comme vous cherchez manifestement à esquiver cette question, permettez-moi de soulever deux ou trois autres points sur lesquels je voudrais connaître votre opinion.

[*Texte*]

You announced a month and a half or two months ago—I forget the exact timing—that our deficit would not be in the $28.5 billion range but that it would approach $30 billion. If memory serves me, you placed the majority of that increase on the interest rates we are having to pay on the money we are borrowing. I now hear many provincial governments talking about the fact that their deficits are substantially different from those forecast. For example, in Ontario we have gone from a surplus to a deficit of $2.5 billion. We seem to now have larger deficits in Newfoundland and New Brunswick and Saskatchewan and British Columbia. Those are the ones I have heard about, without knowing what others are saying.

• 1905

Now, in the case of the federal government we have said that because we are paying more in interest our budget is out of line. Provincially, they all seem to be saying that because their revenue estimates are out of line, their deficits are higher. Are we, federally, forecasting better the revenues we are getting? Why is it that federally we can say it is expenditures on interest, yet provincially none of them say that? They all seem to be out on revenues. Are we on target with our revenue projections?

Mr. Wilson: I said in the speech I made on September 17 that we would be $1 billion to $1.5 billion higher, in part because of higher interest rates offset by greater than anticipated revenues. We may have been more conservative in our projections of revenues than the provinces. I do not have those numbers. I have not seen specific analyses of the individual provinces you mentioned. I do know that for the Province of Ontario, $750 million of that $2.5 billion increase in their deficit is discretionary spending on the part of the new government. So I think we should be careful what numbers we use here.

Our revenues in the early part of this year have come in higher than we had anticipated. That is the principal offset to the higher interest rates that are there in relation to what we had anticipated. So it is an offset.

Mr. Soetens: High interest rates and the high dollar have certainly had an impact in southern Ontario, except that certainly in that part of Canada we are in a recession. Now, following that through, one of the problems being experienced by the manufacturing sector, not just in southern Ontario, but I presume in many parts of Canada, relates to the federal sales tax credit that is going to kick in at the end of the year. We have established an 8.1% average factor.

[*Traduction*]

Il y a un mois et demi ou deux—je ne me souviens pas de la date exacte—vous avez annoncé que notre déficit ne serait pas de 28,5 milliards de dollars comme prévu mais qu'il s'approcherait plutôt des 30 milliards de dollars. Si je me souviens bien, vous avez dit que cette augmentation du déficit était surtout attribuable aux taux d'intérêt que nous devons payer sur l'argent que nous empruntons. Depuis, on entend dire que bon nombre de gouvernements provinciaux se retrouvent devant un déficit bien plus élevé que celui qu'ils avaient prévu. Ainsi, en Ontario, il semble que le déficit sera de 2,5 milliards de dollars alors qu'on avait prévu un excédent. Il semble également que les provinces de Terre-Neuve, du Nouveau-Brunswick, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique auront des déficits plus importants que ce qui était prévu. Je ne sais pas qu'elle est la situation des autres provinces, car ce sont là les seules dont j'ai entendu parler.

Au niveau fédéral, on nous dit que les prévisions budgétaires ne sont plus valables à cause de la hausse des taux d'intérêt. Au niveau provincial, on semble s'entendre pour dire que le déficit sera plus élevé parce que les recettes ne seront pas aussi importantes que prévues. Le gouvernement fédéral est-il plus habile que les gouvernements des provinces à prévoir le montant de ses recettes? Comment se fait-il que le gouvernement fédéral attribue la hausse du déficit au service de la dette, alors qu'aucune des provinces ne fait mention de ce facteur? Elles semblent toutes avoir surestimé leurs recettes. Nos recettes au niveau fédéral seront-elles conformes aux prévisions?

M. Wilson: Dans mon discours du 17 septembre, j'ai dit que le déficit dépasserait de 1 milliard ou un 1,5 milliards de dollars le montant prévu à l'origine, notamment parce que la hausse des taux d'intérêt serait compensée par des recettes plus importantes que prévues. C'est peut-être que nous avons été plus prudents que les provinces dans le calcul de nos recettes. Je n'ai pas les chiffres pour les provinces. Je n'ai pas vu d'analyses détaillées pour les provinces que vous avez mentionnées. Je sais toutefois qu'en Ontario, ce nouveau chiffre de 2,5 milliards de dollars que l'on prévoit comme déficit comprend 750 millions de dollars de dépenses discrétionnaires de la part du nouveau gouvernement. Il faut donc savoir utiliser les chiffres à bon escient.

Les recettes du premier semestre ont dépassé les prévisions. C'est surtout ce facteur qui contribuera à atténuer l'effet des taux d'intérêt plus élevés que ce que nous avions prévu. Il y a donc un effet compensateur.

M. Soetens: Il ne fait aucun doute que les taux d'intérêt élevés et la valeur élevée du dollar ont eu des répercussions dans le sud de l'Ontario, mais cette région du Canada ne s'en trouve pas moins en période de récession. Pour faire suite à cela, un des problèmes auxquels se heurte le secteur manufacturier non pas seulement dans le sud de l'Ontario, mais sans doute aussi dans bien d'autres régions du Canada, est celui du crédit pour taxe de vente fédérale qui doit entrer en vigueur à la fin de l'année. Nous avons opté pour un taux de remboursement moyen de 8,1 p. 100.

[*Text*]

Now, in communications I have received, particularly from the furniture companies, the appliance manufacturers, from wholesalers who buy directly from the manufacturers, they can all identify that they are paying sales tax at the rate of 13.5%, and they can clearly identify the tax in their inventory. Yet we will only refund 8.1%. The communication I have received, particularly from furniture manufacturers and appliance manufacturers, is that this 5.4% differential is discouraging orders at the very time when this manufacturing base could use the orders to offset some of the recessionary impact.

I guess my question to you is whether there is any consideration to reviewing the rebate factor for those who can identify the amount of sales tax in their inventory to in fact encourage some business this fall, which is desperately needed by many of them.

Mr. Wilson: We have heard—

The Vice-Chairman: Excuse me for interrupting, but essentially what is being done is exactly what was in our earlier report. It does not change the question.

Mr. Wilson: I do not get your point, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: I am just saying our report recommended using a formula method rather than actual, as was proposed or is being done.

Mr. Wilson: We have had some differentiation between the inventory rebates. We did, though, pick a single figure for a broad range of industries, recognizing that there would be some winners and some losers.

I think what you are pointing out is that there are some losers who are saying they can identify that they should have a higher rebate. The furniture industry, some people in that industry at 8.1% are bang on what their average rate is on inventory they will hold at the year end. Others are higher. There are other industries that are lower than the 8%. There are always going to be some winners and losers when you pick an average.

• 1910

We have looked at each of the industry groups that have come to us and requested some change, but we have come back to the essential position that when you pick an average, if you start to deal with people who are above the average it is a heads I win, tails you lose sort of situation, because the people on the low end of the average are not going to come in and say they want to have it. We went into that, understanding that there would be this type of a problem, and recognizing that was one of the outcomes of the approach we had taken.

[*Translation*]

Or, d'après les communications que j'ai reçues, notamment des fabricants de meubles et d'appareils ménagers ainsi que des grossistes qui achètent directement des fabricants, toutes ces entreprises peuvent démontrer que le taux de la taxe de vente qu'elles ont à payer est de 13,5 p. 100 et elles peuvent toutes isoler le montant de la taxe dans le calcul de la valeur de leur stock. Cependant, elles n'auront droit qu'à un remboursement de 8,1 p. 100. D'après les communications que j'ai reçues, notamment des fabricants de meubles et d'appareils ménagers, cet écart de 5,4 p. 100 fait baisser la demande justement au moment ou les commandes pourraient aider ce secteur manufacturier à échapper à certaines des conséquences de la récession.

Alors, je voudrais que vous nous disiez si l'on envisage de modifier le taux de remboursement pour les entreprises qui peuvent isoler le montant de la taxe de vente dans le calcul de leur stock, de manière à stimuler l'activité cet automne et à assurer de nouvelles commandes à ces nombreuses entreprises qui en ont un si urgent besoin.

M. Wilson: Nous avons entendu. . .

Le vice-président: Excusez-moi de vous interrompre, mais la formule retenue est essentiellement celle que nous avions recommandée dans notre rapport. La situation n'a pas changé.

M. Wilson: Je ne comprends pas, monsieur le président.

Le vice-président: J'ai simplement dit que, dans notre rapport, nous avions recommandé d'établir un taux uniforme au lieu de s'en tenir au taux réel, comme il avait été proposé ou comme cela se fait à l'heure actuelle.

M. Wilson: Divers taux de remboursement avaient été proposés pour la taxe de vente sur les stocks. Nous avons toutefois choisi un taux uniforme pour une vaste gamme d'entreprises différentes, tout en sachant qu'il y aurait des gagnants et des perdants.

Si j'ai bien compris le sens de votre intervention, certains de ces perdants réclament un taux de remboursement plus élevé parce qu'ils peuvent démontrer qu'ils payent à un taux plus élevé. Dans le secteur du meuble, le taux de 8,1 p. 100 correspond exactement au taux moyen de la taxe sur les stocks que détiendront certaines entreprises à la fin de l'exercice. Pour d'autres, c'est plus. Pour d'autres industries, c'est inférieur aux 8 p. 100. Quand on établit une moyenne il y a toujours des gagnants et des perdants.

Nous avons étudié le cas de chacun des secteurs industriels qui nous ont demandé des changements, mais nous avons maintenu notre position de base, à savoir que lorsque l'on choisit une moyenne, si l'on commence à s'occuper de ceux qui sont au-dessus de la moyenne, cela devient un peu le principe du: pile je gagne, face vous perdez, car ceux qui sont sous la moyenne ne viendront pas nous demander à être alignés sur cette moyenne. Nous avons opté pour cette approche en toute connaissance de cause, sachant qu'il y aurait ce genre de problème.

[*Texte*]

I should say to you that one of the reasons we took an average approach was to avoid the need for companies to do a complete inventory count and then a reconciliation of what sales tax they had in place. That would require a Revenue Canada audit with a number of those companies. It just was going to be a much more complex and time-consuming approach by doing it on a more specific basis.

Mr. Soetens: Was one of the factors in arriving at that 8.1% kind of a budget estimate of how many dollars you were going to have to lay out at rebate time?

Mr. Wilson: No, because we did a fairly careful analysis. It is interesting that some of the expectations prior to our announcing the 8.1% number was that we would be coming out with a 6% or possibly a 7% number for that average, as we had indicated in advance that we were going to be putting out an average.

If we had wanted to hold to what the expectation was going to be, we could have saved money. But we did not think that was appropriate, because our analysis was that 8%, in fact 8.1%, was a fairer calculation of what was the actual amount.

Mr. Soetens: I look at this particular scenario and I look at the economic realities of the manufacturing sectors that are looking for some assistance, and it seems to me they are not going to sell their products this year because they cannot convince the retailers to stock up on inventory, so we are losing revenue this year that we are not going to get next year. I guess I would just question if maybe we could not review that once again and see if there is not some other number we can also come up with to assist the manufacturing sector.

Mr. Wilson: We reviewed it quite recently, Mr. Soetens, taking into account all the representations that had been made to us, and our conclusion at the time was that we should hold to the specific numbers that had already been announced.

Mr. Young (Acadie—Bathurst): I want to welcome the minister again to the committee. Rather than go over a lot of the ground that we have covered on a number of occasions, maybe we could agree on a few things and then see if there is some way out of this.

First of all, I think most of us would agree that the conditions today sort of preclude any meaningful discussion of what went on in 1981-82. I thought that the Conference Board and others were pretty explicit in indicating that this was a made-in-Canada recession, as opposed to the international problems that occurred throughout the industrialized world in the early 1980s, when nearly every country was in varying degrees of recession. I hear the minister and others continuously refer to the problems that occurred back then. Certainly they are instructive and people remember them, but I wonder what relevance they really have for our discussion in the context of a made-in-Canada recession.

The first point I would like to make, Mr. Chairman, to the minister is—

Mr. Wilson: May I comment on that?

[*Traduction*]

J'ajouterai que si nous avons opté pour cette approche fondée sur une moyenne, c'était pour éviter aux compagnies qu'elles aient à faire le compte total de leurs inventaires, puis une conversion comparativement à la taxe de vente appliquée. Pour un certain nombre d'entre elles, il aurait fallu que Revenu Canada procède à des vérifications. Travailler sur une base plus précise aurait été beaucoup plus complexe et aurait pris beaucoup plus de temps.

M. Soetens: Est-ce qu'un des facteurs déterminant de ces 8,1 p. 100 a été une sorte d'estimation budgétaire des sommes qu'il vous faudrait débourser à l'heure des remboursements?

M. Wilson: Non, car nous avons fait une analyse très serrée. Il est intéressant de noter que certains avant que nous n'annoncions ce chiffre de 8,1 p. 100 pensaient que nous sortirions un chiffre de 6 p. 100, voire de 7 p. 100, puisque nous avions indiqué à l'avance que nous produirions une moyenne.

Si nous les avions écoutés, nous aurions pu faire des économies. Mais nous avons pensé que ce n'était pas opportun car notre analyse nous donnait 8 p. 100, en fait 8,1 p. 100, et ce chiffre était le plus juste et le plus réaliste.

M. Soetens: Je mets en parallèle ce scénario et les réalités économiques des secteurs manufacturiers qui demandent de l'aide, et il me semble qu'ils n'arriveront pas à vendre leurs produits cette année puisqu'ils ne peuvent convaincre les détaillants d'augmenter leurs inventaires si bien que cette année nous perdons des recettes que nous n'aurons pas l'année prochaine. Je me demande simplement si nous ne pourrions pas revoir encore une fois cette question et chercher, si c'est possible, un autre pourcentage, qui aide le secteur manufacturier.

M. Wilson: Nous avons procédé à cette révision tout dernièrement, monsieur Soetens, prenant en compte tous les arguments qui nous avaient été présentés, et nous avons conclu que nous ne devrions pas changer les pourcentages déjà annoncés.

M. Young (Acadie—Bathurst): Monsieur le ministre, soyez de nouveau le bienvenu parmi nous. Plutôt que de revenir sur nombre de questions que nous avons déjà abordées tous les deux, nous pourrions peut-être nous mettre d'accord sur un petit nombre de choses et voir s'il y a une issue.

Pour commencer, je crois que la majorité d'entre nous conviennent que les circonstances actuelles excluent toute comparaison avec 1981-1982. Je croyais que le Conference Board et d'autres organismes n'avaient laissé aucun doute quant au fait qu'il s'agit d'une récession canadienne par opposition aux problèmes internationaux qui ont frappé l'ensemble du monde industrialisé au début des années 80; pratiquement tous les pays connaissaient alors une récession à des degrés divers. Pourtant, le ministre et d'autres ne cessent de faire la comparaison avec cette période. Ces comparaisons sont instructives, et les gens n'ont pas oublié, mais je me demande quelle pertinence elles ont dans le contexte de cette récession made in Canada.

La première chose que j'aimerais dire au ministre, monsieur le président. . .

M. Wilson: Puis-je faire un commentaire?

[*Text*]

Mr. Young: Yes, sure.

• 1915

Mr. Wilson: I think there is a great deal of relevance. Just because a number of other countries were facing the same problems as Canada was at that time so that we were in the same boat, if you will, does not take away in any sense from the fact that we are suffering with a more limited number of countries today from those very same problems. We had inflationary pressures at that time which Canada and other countries let get out of control. We have inflationary pressures today, and over the past three years, that if we let get out of control we would be in the same position as we were in 1981–82.

We do not just sit here saying we are not going to respond to our own domestic problems just because other countries in the world do not have those same domestic problems. We have to respond to those problems because they are here; they are facing us today. For us to sweep them under the carpet because Germany or France or another country does not have them does not make any sense to me.

Mr. Young: Mr. Chairman, as I say, we can debate whether or not the situation is similar. I am under the impression that most observers are suggesting that we are dealing with quite a unique situation that Canada is faced with as opposed to what occurred in 1981–82.

You referred to the Conference Board documents and the Economic Council of Canada. One of the underlying themes in both those documents is the need for participation of the provincial governments in any effort to try to get spending under control. Today in the House, and the Prime Minister is in other parts of the country, we are getting the message from the government, if I recall what you said today, that the provinces have not had a lot to say about how we might correct some of the problems facing us. Why is it that the government is not prepared to convene a conference on the economy? We are faced with a serious set of problems. You suggest and the Prime Minister and others have stated that the provinces are part of the problem.

Now, we have a unique situation, and I want to be clear on this. Quebec and Premier Bourassa welcomed you with open arms on your goods and services tax proposal. The Minister of Finance, Mr. Lévesque, is happy to co-operate and collect the tax for you. So here you have a strong ally that you are getting along with very well on the goods and services tax. And I am surprised, as we know the reticence of the Province of Quebec to participate in national conferences because of the problems after Meech Lake. But why would you not be saying to Premier Bourassa and to the finance minister of Quebec and to the premiers and ministers of finance and treasurers of other provinces, let us sit down and talk about this need for co-operation; let us sit down and talk about the need to develop a concerted approach to try to resolve our debt problems. It seems again there is a dichotomy here. If they go along with you, as has been the

[*Translation*]

M. Young: Bien sûr.

M. Wilson: Je crois que la pertinence est très évidente. Le fait qu'un certain nombre d'autres pays étaient confrontés aux mêmes problèmes qu'au Canada à cette époque si bien que nous étions dans le même bateau, si vous voulez, n'enlève rien à la réalité que nous souffrons aujourd'hui des mêmes problèmes de concert avec un nombre plus limité de pays. À cette époque, le Canada et d'autres pays n'ont pas su contrôler certaines pressions inflationnistes. Aujourd'hui, nous subissons, et ce depuis trois ans, des pressions inflationnistes, qui, si nous ne les contrôlons pas, nous ferons retomber dans la même situation qu'en 1981–1982.

Nous ne prétendons absolument pas ne pas réagir à nos propres problèmes intérieurs simplement parce que d'autres pays ne les ont pas. Nous devons réagir à ces problèmes parce qu'ils existent, parce qu'ils sont là aujourd'hui. Les ignorer parce que l'Allemagne, la France ou un autre pays ne les ont pas, est pour moi absurde.

M. Young: Monsieur le président, comme je l'ai dit, nous pouvons discuter de la similarité des deux situations. J'ai l'impression que pour la majorité des observateurs la situation du Canada aujourd'hui est unique comparativement aux événements de 1981–1982.

Vous avez fait allusion aux études du Conference Board et du Conseil économique du Canada. Un des thèmes sous-jacents de ces études est la nécessité d'une participation des gouvernements provinciaux à tout effort de contrôle des dépenses. Aujourd'hui vous-même à la Chambre, et le premier ministre dans d'autres régions du pays, nous avez dit, si je me souviens bien, que les provinces n'avaient pas eu grand-chose à dire sur la manière de régler certains de nos problèmes actuels. Pourquoi le gouvernement n'est-il pas disposé à convoquer une conférence sur l'économie? Nous avons une série de graves problèmes à régler. Vous-même, le premier ministre et d'autres, avez suggéré que les provinces avaient part de responsabilité.

Nous nous trouvons dans une situation unique, et je tiens à être sûr de bien comprendre. Votre proposition de taxe sur les produits et services a été accueillie à bras ouvert par le Québec et le premier ministre Bourassa. Le ministre des Finances, M. Lévesque, se fera un plaisir de coopérer et de prélever cette taxe pour vous. Vous vous retrouvez donc avec un allié très solide sur lequel vous pouvez compter pour la taxe sur les produits et services. Et cela me surprend, connaissant la réticence de la province du Québec à participer à des conférences nationales à cause des problèmes provoqués par l'échec du lac Meech. Quoi qu'il en soit, pourquoi ne proposez-vous pas au premier ministre Bourassa et au ministre des Finances du Québec, ainsi qu'aux premiers ministres, ministres des Finances et trésoriers des autres provinces, de discuter de cette nécessité de coopération, de discuter de cette nécessité d'une approche concertée pour

[*Texte*]

case with the Province of Quebec, that is fine, but they are not big enough boys to sit down at the table, or they have nothing concrete enough to put on the table to have the Prime Minister convene a conference on the economy.

So can you tell us what the rationale is? Is it because the problem is not serious enough, or is it that you do not think the provinces will co-operate, or is it that they have nothing to contribute, based on your experience with them, with the exception of Quebec, on the GST?

Mr. Wilson: I think I have said that I am proposing to call a federal-provincial meeting of finance ministers in December. At that time we will be discussing the state of the economy, what we can collectively do, what this means for our respective budget positions, policies we might follow in our budgets. While I have not set a date at this time, I expect that will be around the middle of December. I want to discuss with the provinces whether that is appropriate timing for them. But in the informal discussions I have had with some of the finance ministers, that seems to be something they would welcome.

You referred to our unique position as a country. We are not unique. The United Kingdom today has not taken their problem of inflation as seriously as we have, and they have an 11% inflation rate. The number they releasd last week was a rate of 10.9%.

• 1920

I think we have to recognize that we have to have made-in-Canada policies to deal with our made-in-Canada problems. I would be delighted if we did not have the inflationary pressures we have. I am sure my colleagues in the United Kingdom would feel the same way, but we have them, and I think we have dealt with ours better and more effectively than they have in the United Kingdom.

The Economic Council report makes some valid comments. They would like to see a better balance between fiscal policy and monetary policy, but they say:

> The Council does not believe that the current rate of employment is acceptable and unavoidable. At the same time, we are convinced that controlling inflation is an essential goal

Earlier in the report, they say governments must continue getting their deficits down. Really what we are talking about here is the importance of taking the Economic Council report and seeing whether there are better ways of doing things. I am quite open to considering these different approaches. I think there are different things we can be doing.

I think the comment on fiscal policy and monetary policy is an interesting one, because within a week we had the business groups on the one hand telling us to get the deficit down, and on the other hand we had the Canadian Council on Social Development telling us to get social spending up. Here we are, trying to find a balance between two very valid policy objectives, getting the deficit down and making sure we are able to respond as effectively as we can to people who are

[*Traduction*]

essayer de résoudre nos problèmes d'endettement. Encore une fois, j'y vois une dichotomie. S'ils sont d'accord avec vous, comme c'est le cas pour la province de Québec, c'est très bien, mais ils ne sont pas assez grands pour que vous discutiez avec eux, ou ils n'ont rien de suffisamment concret à proposer pour que le premier ministre convoque une conférence sur l'économie.

Pouvez-vous nous expliquer pourquoi? Est-ce parce que le problème n'est pas suffisamment grave, ou est-ce que vous ne croyez pas à la coopération des provinces, ou est-ce parce qu'ils n'ont, d'après vos expériences passées, rien à apporter, à l'exception du Québec, sur la TPS?

M. Wilson: Je crois avoir dit que je me proposais de convoquer une réunion fédérale-provinciale des ministres des Finances en décembre. Nous y discuterons de l'état de l'économie, de ce que nous pouvons faire collectivement, de ce que cela signifie pour nos budgets respectifs, pour les politiques sous-tendant nos budgets. Bien que je n'aie pas encore fixé de date pour le moment, je table sur la mi-décembre. Je veux d'abord demander aux provinces si ce calendrier leur convient. D'après les discussions officieuses que j'ai eues avec certains ministres des Finances, cela semblerait leur convenir tout à fait.

Vous avez dit que notre situation était unique. Ce n'est pas vrai. Le Royaume-Uni n'ayant pas considéré aussi sérieux que nous son problème d'inflation, son taux est de 11 p. 100. Selon le chiffre publié la semaine dernière il est de 10,9 p. 100.

Il est certain qu'il nous faut appliquer des politiques canadiennes à des problèmes canadiens. Je serais ravi que les pressions inflationnistes actuelles n'existent pas. Je suis certain que mes collègues du Royaume-Uni seraient tout autant ravis, mais elles existent, et je crois que nous avons mieux combattu les nôtres, avec plus d'efficacité que ne l'ait fait le Royaume-Uni.

Le rapport du Conseil économique contient des commentaires valables. Il aimerait un meilleur équilibre entre la politique fiscale et la politique monétaire, mais il ajoute:

> Le conseil ne croit pas que le taux actuel de chômage soit acceptable et inévitable. Simultanément, nous sommes convaincus que contrôler l'inflation est un objectif essentiel.

Un peu plus tôt dans ce même rapport, il est dit que les gouvernements doivent continuer à réduire leur déficit. Le Conseil économique, et c'est important, nous demande de trouver, si possible, d'autres moyens de correction. Je suis tout à fait ouvert à ces approches différentes. Il y a plusieurs solutions à essayer.

Le commentaire sur la politique fiscale et la politique monétaire est intéressant, car la même semaine les représentants des industries nous ont demandé de réduire le déficit, alors que le Conseil canadien sur le développement social nous demandait d'augmenter les dépenses sociales. Ce n'est pas facile. Il nous faut trouver un juste équilibre entre deux objectifs politiques tout aussi valables, réduire le déficit tout en nous assurant que nous pouvons répondre avec un

[*Text*]

in need in our society today. That is what we have tried to achieve. Both sides would like us to do it a little bit differently, but we cannot do it all one way or all the other way. We have to find some balance between these two competing imperatives and objectives.

Mr. Young: Mr. Minister, I think the difficulty is the lack of a sense of urgency. We have had to nearly browbeat certain people into admitting there is a recession, and it is not because anybody takes any pleasure in having that admission. It is that Canadians and a lot of people who are directly concerned with what is happening to us believe that the first step in recovery is to recognize the problem.

Mr. Wilson: I recognized the problem back in my budget of 1989. I recognized it again in my budget of 1990. There is not any sense of a lack of urgency. I have been stressing this problem, and I might say, Mr. Young, that you and your colleagues have given no support whatsoever to trying to head off the problem before it became serious. That is why I get a little impatient when I have these Monday morning quarterbacks, like the two of you, saying it was all there. When we were trying to deal with the problem, we had no support in dealing with the causes of the problem.

Mr. Young: Mr. Chairman, Monday morning quarterbacking of course is, as we say, an easy thing to do. You have to understand that some of us recognize that there are limits on what you can achieve. You were the Jose Canseco of tax reform. You came in with all the answers. I have not said I have all the answers. You tell me that I do not have them or my colleagues do not have them.

Mr. Wilson: That is because we have not heard any of them.

Mr. Young: The difference between you and I is that in 1984 you told us you had the answers. In 1985 you had the tax reform plan. You were going to take care of this, and you have struck out. There is no joy in Mudville tonight, believe me, not because of me, but because of your policies after six years in government.

• 1925

So I want to say to the minister that what we are looking for now is not to point a finger. You have been there for six years, one of the longest-lived Ministers of Finance in history. So what we want to find out, if you recognize the problem, is how are we going to get out of it?

So now we are going to have a conference of Ministers of Finance perhaps in December. That is what I mean when I talk about the urgency of it. People believe we need a conference of first ministers, and we need it sooner rather than later.

I indicated that Quebec seems to be very open-minded on your monetary policy, including the GST. So although there is reticence on other areas of intergovernmental co-operation, there might be an opportunity here for you as the Minister of Finance to suggest to the Prime Minister that maybe to restore some confidence in the system we should be looking at either convening the first ministers on the economy, or if for whatever reason you cannot do that other people are

[*Translation*]

maximum d'efficacité aux besoins des membres défavorisés de notre société. C'est ce que nous nous efforçons de réaliser. Les deux camps voudraient que nous agissions un peu différemment, mais nous ne pouvons aller complètement dans un sens ni dans l'autre. Il nous faut trouver un équilibre entre ces deux objectifs, ces deux impératifs rivaux.

M. Young: Monsieur le ministre, à mon avis, vous ne comprenez pas le caractère d'urgence du problème. Il nous a fallu pratiquement faire violence à certains pour qu'ils admettent l'existence d'une récession, et ce n'est pas par plaisir qu'ils l'ont fait. Les Canadiens et beaucoup de ceux qui sont directement concernés par les événements croient que le premier mouvement en vue d'un redressement est pour commencer la reconnaissance du problème.

M. Wilson: J'ai reconnu l'existence de ce problème dans mon budget de 1989. Je l'ai de nouveau reconnu dans mon budget de 1990. Son caractère d'urgence ne nous échappe absolument pas. Je n'ai cessé de le rappeler et j'ajouterai, monsieur Young, que vous-même et vos collègues ne nous ont apporté aucune aide pour essayer de le régler avant qu'il ne devienne grave. C'est la raison pour laquelle vos analyses après coup du match de la veille m'impatientent quelque peu. Lorsque nous essayions de régler le problème, vous ne nous avez pas aidé à nous attaquer à ses causes.

M. Young: Monsieur le président, refaire le match de la veille, tout le monde le sait, c'est facile. Vous devez comprendre que certains d'entre nous reconnaissent les limites de ce que vous pouvez faire. Vous étiez le Jose Canseco de la réforme fiscale. Vous disiez avoir toutes les réponses. Je n'ai pas dit que je les avais toutes. Vous me dites que je ne les ai pas ou que mes collègues ne les ont pas.

M. Wilson: Parce que vous ne nous avez toujours rien dit.

M. Young: La différence entre vous et moi est qu'en 1984, vous nous avez dit avoir toutes les réponses. En 1985 vous aviez un plan de réforme fiscale tout prêt. Vous alliez régler tous les problèmes et vous vous êtes fait sortir du terrain. Croyez-moi ce n'est pas la fête au village ce soir, non pas à cause de moi, mais à cause de vos politiques après six années au pouvoir.

Je veux dire que notre souci actuel n'est pas de dénoncer un coupable. Vous avez été en poste pendant six ans, ce qui fait de vous l'un des ministre des Finances qui a été le plus longtemps en poste dans notre histoire. Ce que nous voulons savoir maintenant, si vous admettez qu'il y a un problème, c'est comment vous entendez le résoudre.

Nous allons peut-être avoir une conférence des ministres des Finances en décembre. C'est ce que je veux dire lorsque je parle de l'urgence du problème. Les gens estiment que nous devons avoir une conférence des premiers ministres dans un laps de temps relativement court.

J'ai déjà dit que le Québec semblait très ouvert à votre politique monétaire, y compris la TPS. Donc, si d'autres régions peuvent sembler plus hésitantes face à la coopération intergouvernementale, vous avez la possibilité en tant que ministre des Finances de proposer aux premiers ministres pour restaurer la confiance dans le système soit de convoquer une réunion des premiers ministres au sujet de l'économie, soit, si la chose se révèle impossible, de vous permettre de

[*Texte*]

suggesting you should be coming in with a mini-budget or a revised budget to reflect—and we have to admit it—not only the errors in projections that were made in the February budget, but also the unforeseen. We recognize that the Persian Gulf crisis has tossed a monkey-wrench into the operation to some extent.

The way to begin to dig ourselves out of this mess, it seems to many of us, is to say let us get the players together. If they will not sit down and discuss it with you or they do not want to do it quickly enough, then let us take a look at the budget. Or are we going to be saying well maybe in February or March we will talk about the budget? Because in the mean time, Canadians are facing serious problems.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): I wonder if I could just comment. I am not the Monday morning quarterback, I am the Monday evening substitute chairman for a few minutes. Could we let Mr. Wilson answer some of your comments? Because I think they are most appropriate.

Mr. Young: Sure. And could we get the chairman back pretty soon, because this is one of the poorest chairmen we have ever had—consistently.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): What you do not like about my chairing is I interrupt your comments when they are long-winded. And I do that quite often because you are quite often.

Mr. Wilson: Well, Mr. Chairman, I am not Jose Canseco. Maybe you could call me the Mookie Wilson, the M. Wilson of budgeting here.

Look, I do not have all the answers, but I listen, and I have made a number of changes in policies over the years reflecting the good suggestions people have made. I do not want to dwell on this, but I listened twice in the opposition day a week ago today for some suggestions from you as to how we might best deal with these problems, and I got nothing. I got absolutely nothing of any substance at all. Read your speech and you will see why I say that.

Now we are getting the players together. We are going to be getting the finance ministers together in December. I have been talking to a number on the phone over the course of the past couple of weeks to generate some thinking on this, see what sorts of approaches we might be able to take. But again I encourage the opposition parties to come down out of the bleachers, get on the playing field, and say here are some things we would do—and not be totally negative. Because I think if you really seriously feel there are things that can be done, let us hear them. Also, let us make recommendations that are realistic, that can be carried out without any negative repercussions. I think it is very important that we go through this period and not just look for short-term quick fixes.

[*Traduction*]

présenter un mini-budget ou un budget révisé qui tienne compte non seulement des erreurs—il faut bien appeler les choses par leur nom—dans les projections effectuées lors du Budget de février, mais également des imprévus. Nous savons que la crise du Golfe persique est venue saboter le travail dans une certaine mesure.

En ce qui concerne bon nombre d'entre nous, la façon de se sortir de ce mauvais pas consiste à réunir les divers intervenants. S'ils refusent de s'asseoir à la même table que vous et de discuter du problème, ou s'il ne veulent pas le faire suffisamment rapidement, nous n'avons qu'à revoir le budget. Autrement, allons-nous dire: Nous allons parler du budget seulement en février ou en mars? Entre temps, les Canadiens vont avoir à se débattre avec de graves problèmes.

Le président suppléant (M. Soetens): Si vous permettez, je ne rejoue pas le «match» de la veille, j'agis seulement en tant que remplaçant très provisoire du lundi soir pour le président. Pourrions-nous permettre à M. Wilson de répondre à un certain nombre de ces observations. Elles sont sûrement très pertinentes.

M. Young: Certainement, en espérant que nous retrouverons notre président très bientôt, parce que celui que nous avons actuellement s'est révélé à chaque occasion l'un des plus mauvais que nous ayons eus.

Le président suppléant (M. Soetens): Ce que vous n'aimez pas de ma présidence, c'est que je vous interrompe chaque fois que vous vous lancez dans de grandes envolées. Je le fais très souvent parce que vous vous lancez dans de grandes envolées très souvent.

M. Wilson: Monsieur le président, je ne suis pas Jose Canseco. Vous pouvez m'appeler Mookie Wilson, le M. Wilson du budget.

Eh bien, je n'ai pas toutes les réponses, mais je suis prêt à écouter les suggestions, j'ai d'ailleurs apporté un certain nombre de modifications aux politiques au cours des années à la suite d'excellentes suggestions qui m'ont été faites. Je ne veux pas m'attarder sur le sujet, mais lors de la journée de l'opposition il y a une semaine, je vous ai demandé par deux fois des suggestions sur la façon de régler ces problèmes, mais sans résultat. Je n'ai rien entendu de valable. Relisez votre discours à cette occasion, et vous comprendrez ce que je veux dire.

Nous nous apprêtons maintenant à réunir les intervenants. Nous allons tenir une rencontre des ministres des Finances en décembre. Je me suis entretenu au téléphone avec un certain nombre d'entre eux au cours des dernières semaines afin de connaître leurs idées et d'en dégager des approches que nous pourrions prendre. Cependant, je continue d'encourager les partis d'opposition à descendre des estrades populaires, à venir sur le terrain avec nous et à faire des propositions concrètes—des propositions qui ne soient pas entièrement négatives. Si vous pensez vraiment qu'il y a des mesures à prendre, dites-nous lesquelles. Faites-nous des recommandations réalistes, qui puissent être appliquées sans conséquences négatives. Il est très important que nous passions par ce processus, que nous ne cherchions pas seulement des solutions temporaires.

[*Text*]

I think we have to continue looking at the solid policy framework we have been building here. While I recognize there may be some elements of that policy framework you might disagree with, I think if you look back 10, 15, 20 years, you can see that this is probably the best-constructed policy framework. If you listen to what the major economic organizations like the OECD, say, they say we have a good, solid policy framework together.

• 1930

Some people say we should get the deficit down faster and that by doing so we can have less pressure on interest rates. I agree with that, but again I also have to deal with the problem of how you get the deficit down more quickly, and do it in a way that does not disrupt the economy or disadvantage people who need some help from government.

Those are the challenges. They are difficult trade-offs. They are complex issues. They are not issues that can be dealt with with quick-fix solutions.

Mr. Langdon: A supplementary, please.

Some hon. members: Oh, no. No way.

Mr. Langdon: If we are dealing with complacency, to say that he has succeeded in achieving the best—

The Vice-Chairman: I am going to allow Mr. Young one brief question, and then I am going to go to Mr. Sobeski. You can wait a bit; you had a good run.

Mr. Wilson: He just made quite a substantial distortion of what I had to say.

The Vice-Chairman: It is normal. But we will try not to respond. I will just allow Mr. Young to—

Mr. Langdon: Now, just a minute.

The Vice-Chairman: No, no, no. That is enough.

Mr. Langdon: In what sense? Let us hear where there was any distortion.

Mr. Wilson: Check the record.

Mr. Langdon: Check the record! What you said was that you had the best framework that had existed.

Mr. Wilson: But that is not what you just said.

Mr. Langdon: That is precisely what I said.

Mr. Wilson: Check the record.

The Vice-Chairman: Mr. Young.

Mr. Young: Mr. Chairman, the need for alternatives and suggestions is obvious. When a country is moving into a recession, it is more a question of who would we listen to. To be fair to everyone, a number of suggestions and alternatives have been put forward. For the minister to suggest, after the six years he has been in place and his ideas and his suggestions have led us into a recession, that others should be jumping to the bait of trying to put together something he

[*Translation*]

Nous devons continuer de travailler à l'ensemble des politiques solides que nous avons réussi à mettre en place. Il y a dans cet ensemble des éléments avec lesquels vous n'êtes pas d'accord, mais si vous remontez à 10, 15 ou 20 ans en arrière, vous pouvez constater qu'elles sont probablement les politiques les mieux pensées qui aient jamais existé. Si vous vous fiez à des organismes économiques importants comme l'OCDE, vous pouvez voir que selon eux nous avons un excellent ensemble de politiques.

D'aucuns prétendent que nous devrions réduire notre déficit plus rapidement de façon à créer moins de pression sur les taux d'intérêt. Je suis d'accord, mais je dois trouver le moyen de réduire le déficit plus rapidement, d'une façon qui ne nuise pas à l'économie ou qui ne désavantage pas les gens qui ont besoin de l'aide du gouvernement.

Tels sont les défis. Ils impliquent des compromis difficiles. Ils portent sur des questions complexes, des questions qui commandent autre chose que des solutions faciles.

M. Langdon: Une question supplémentaire, s'il vous plaît.

Des voix: Absolument pas.

M. Langdon: Comme exemple de suffisance, dire qu'il a réussi à obtenir le meilleur. . .

Le vice-président: Je vais encore permettre une brève question à M. Young, après quoi je donnerai la parole à M. Sobeski. Vous pouvez attendre un peu; vous avez déjà eu plusieurs minutes.

M. Wilson: Il vient de déformer considérablement ce que j'avais dit.

Le vice-président: C'est normal. Nous allons quand même essayer de l'ignorer. Je vais permettre à M. Young. . .

M. Langdon: Un moment, je vous prie.

Le vice-président: Non, non. C'est assez.

M. Langdon: Déformé dans quel sens?

M. Wilson: Vérifiez le compte rendu.

M. Langdon: Vérifier le compte rendu! Vous avez dit que vous aviez le meilleur ensemble de politiques qui ait jamais existé.

M. Wilson: Vous ne répétez pas ce que vous avez dit la première fois.

M. Langdon: C'est exactement ce que vous avez affirmé.

M. Wilson: Vérifiez le compte rendu.

Le vice-président: Monsieur Young.

M. Young: Monsieur le président, il est bien évident que des solutions de rechange à des suggestions doivent être avancées. La question est de savoir de qui elles viennent. Pour être honnête, cependant, il faut dire qu'il y en a eu. Lorsque le ministre affirme, après six ans de son administration, après que ses idées et ses suggestions à lui aient entraîné le pays dans une récession, que d'autres devraient s'engager et lui proposer des solutions valables, il

[*Texte*]

is going to accept is a little far-fetched. But that debate will go on, and obviously people who are going to contest the policies of government will be called upon in due course to present their suggestions on how they would cope with the problems.

Mr. Chairman, the minister made a comment in his presentation to the effect that the loss of jobs and the movement of Canadian companies or American-owned Canadian branch plants to the U.S. was not solely because of high interest rates and the artificially high Canadian dollar. I would like to ask him to enlarge on that, as he was very careful not to. He said there were a number of other factors that people had told him about. I think it would be important for Canadians to understand these other factors that are moving people like Tridon out of Ontario into the southern United States and so forth, and I think it would be compatible, Mr. Chairman, with the suggestion made by Mr. Crow when he was before us last week, and I quote from his statement before this committee. Mr. Crow said this:

> What monetary policy contributes will not be everything that can be done through public policy for sustained economic progress.

And he left that hanging because he said that he has a narrow focus.

It was implicit, in my view of what he said, that there are other factors beyond his control. I know the two of you speak often, so could we ask you to comment on those other factors you brought to the table that are moving people to decide to move out of the country, and what Mr. Crow was suggesting: the other factors that will be required to improve the economic situation in this country beyond the monetary policy that he has some influence over?

Mr. Wilson: People are not going to make a long-term permanent decision based on a monetary policy that has deviated from that of the United States for a period of a year and a half. These are decisions that are very permanent, obviously, and if one is going to make a decision like that, one is going to take into account what expectations are going to be for a number of years into the future.

• 1935

Some of these companies have talked about low wage rates. Some of them have talked about the expectation that tax rates in this country will continue to be high if we do not get some further reduction in government spending.

I think these are things we have to take seriously. We have been trying to control government spending, as I have indicated to you and others on many occasions. We held our spending below the rate of inflation. Provinces are a good deal higher than the rate of inflation.

That translates into an additional tax burden. If people feel this additional tax burden is not going to be reversed, then it is a problem. It is something that will cause them to consider looking at these other places to do business. Those are the things to which I was referring.

[*Traduction*]

exagère un peu. Cependant, le débat se poursuit, et les gens qui contesteront les politiques du gouvernement seront en temps opportun mis au défi de faire des suggestions sur la façon de régler les problèmes qui se présentent.

Monsieur le président, le ministre semble indiquer dans son exposé que la perte d'emplois et le départ de sociétés canadiennes ou de filiales canadiennes de sociétés américaines vers les Etats-Unis ne sont pas seulement dûs au taux d'intérêt et à la valeur artificiellement élevée du dollar canadien. J'aimerais qu'il développe quelque peu ce point, ce qu'il s'est bien abstenu de faire. Il a prétendu que d'autres facteurs avaient été cités. Je pense que les Canadiens aimeraient bien savoir quels sont ces autres facteurs qui poussent des sociétés comme Tridon à quitter l'Ontario pour aller s'établir dans le sud des Etats-Unis; ma question rejoint d'ailleurs ce qu'en disait M. Crow la semaine dernière lorsqu'il comparaissait devant le comité. Il déclarait ce qui suit à cette occasion:

> La politique monétaire n'est pas la seule politique des pouvoirs publics qui puisse encourager la croissance soutenue de notre économie.

Il n'a pas développé davantage parce qu'il a dit vouloir s'en tenir à un contexte limité.

J'en ai compris en tout cas qu'il y avait d'autres facteurs ne relevant pas de lui. Comme je sais que vous êtes en constante communication, j'aimerais que vous nous en disiez davantage au sujet de ces autres facteurs dont vous avez parlé, qui poussent les sociétés à quitter le pays, ma question rejoignant ce qu'en disait M. Crow, qui lui aussi parlait d'autres facteurs sur lesquels il fallait agir, en plus de la politique monétaire sur laquelle il a quelque influence, en vue d'améliorer la situation économique?

M. Wilson: Les gens ne vont pas prendre de décisions à long terme, de décisions permanentes en se fiant à une politique monétaire qui s'est démarquée de celle des Etats-Unis pendant un an et demi. Avant de prendre des décisions de cette nature, ils tiendront compte des attentes qui se manifesteront sur un certain nombre d'années.

Certaines de ces sociétés ont parlé de bas salaires. Certaines ont dit s'attendre à ce que les niveaux d'imposition au pays restent élevés si rien n'était fait pour réduire encore davantage les dépenses gouvernementales.

Nous devons prendre au sérieux ces avertissements. Nous avons essayé de contrôler nos dépenses gouvernementales, comme je vous l'ai indiqué et l'ai indiqué à d'autres en de nombreuses occasions. Nous avons maintenu un taux de dépense moindre que le taux d'inflation. Celui des provinces l'a dépassé de beaucoup.

Il en résulte un fardeau fiscal supplémentaire pour tout le monde. Si les gens en viennent à penser que ce fardeau fiscal supplémentaire ne risque pas de disparaître, la situation risque d'être difficile. À ce moment-là, ils se mettent à regarder ailleurs. Voilà ce dont je voulais parler.

[*Text*]

Mr. Sobeski (Cambridge): On page 55 of the Economic Council's report, in the next-to-last paragraph, it says:

> In the view of the Council, controlling inflation is a policy objective that benefits Canadians in all walks of life, especially those on fixed income.

It also talked about the benefits to firms and workers:

> In a sense, inflation control is public good, and this means that all Canadians should contribute to the avoidance of unnecessary pressures on prices and costs.

It also said:

> That is especially true of public authorities whose actions are not subject to the discipline of the marketplace and who do not have much scope for achieving rapid gains in productivity

Then they made two recommendations. The first recommendation was:

> The Bank of Canada's objectives must be both clearly defined and perceived as feasible

The second recommendation was:

> To fight inflation more effectively all levels of government and all public authorities must assume greater responsibilty for controlling inflation.

When the Economic Council were here they criticized the bank, they criticized the government for lacking clear or credible policy objectives. There was a statement that basically there was no timeframe for reaching these policy objectives. There was a recommendation that setting targets would make it easier for the Canadian public to identify, and there would be some long-term benefits.

Judith Maxwell also indicated there is some concern with setting targets, but when you take a look at that recommendation from the Economic Council, I would like to have your comments on it about setting these targets.

Mr. Wilson: I think this is an interesting recommendation from the council and I hope it will generate some public debate. In fact, since the council's report has come out it has not generated much public debate.

It seems to me the Bank of Canada has set out a longer-term goal of having price stability. It has said that is not going to count, it is not going to happen in one year or two years. It is a longer-term objective. It has tried to establish this as being something that is worth while to achieve over a medium-term timeframe without being specific on the time.

What the council has said here, which I think is something worth considering, is that if we are to achieve this it will require a change in attitudes and expectations. What they are saying is that possibly a way of causing those expectations and attitudes to change is to have some steps along the way so that people can have some degree of understanding of and confidence in the direction of bank policy and government policy, to see how that might change

[*Translation*]

M. Sobeski (Cambridge): À la page 60 du rapport du Conseil économique, se trouve l'affirmation suivante:

> Aux yeux du conseil, la lutte contre l'inflation est un objectif de principe dont toutes les couches de la société canadienne bénéficient, en particulier les personnes qui touchent un revenu fixe.

Il est également question des avantages pour les entreprises et les travailleurs:

> D'une certaine manière, la lutte contre l'inflation est un objectif collectif; par conséquent, tous les Canadiens doivent contribuer à réduire les pressions inutiles sur les prix et les coûts.

Il y a également ce qui suit:

> Cela est particulièrement vrai dans le cas des pouvoirs publics dont les mesures ne sont pas soumises à la discipline du marché et qui n'ont pas beaucoup de marge de manoeuvre pour réaliser des gains rapides de productivité.

Suivent deux recommandations, dont la première est:

> Les objectifs de la Banque du Canada doivent être à la fois clairement définis et perçus comme réalisables.

La deuxième étant:

> Pour combattre l'inflation plus efficacement, tous les niveaux de gouvernements et tous les pouvoirs publics doivent assumer une plus grande responsabilité dans la lutte contre l'inflation.

Donc, le Conseil économique, lorsqu'il a comparu, s'en est pris à la banque, et également au gouvernement pour l'absence d'objectifs de politique clairs ou plausibles. Il a fait valoir qu'il n'y avait pas de calendrier de prévu pour la réalisation des objectifs de politique. Dans l'une de ses recommandations, il a soutenu qu'en établissant des cibles, on intéresserait davantage les Canadiens et on retirerait des avantages à long terme.

Judith Maxwell a parlé des difficultés à fixer ces cibles, mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez, vous, compte tenu de la recommandation du Conseil économique.

M. Wilson: La recommandation du conseil est intéressante, et j'espère qu'elle suscitera un débat public. Il faut dire que jusqu'à présent le rapport du conseil n'a pas provoqué beaucoup de réactions.

Il me semble que la Banque du Canada s'est fixé un objectif à plus long terme pour ce qui est de la stabilité des prix. Elle a bien souligné que les résultats ne devaient pas être attendus dans un an ou deux ans. Il s'agit d'un objectif à long terme. Elle a indiqué qu'il pourrait être utile d'en faire un objectif à moyen terme, mais sans préciser ce que pourrait être ce moyen terme.

Ce que le conseil a fait valoir, pour sa part, et, selon moi, ces suggestions méritent d'être étudiées, c'est que cet objectif suppose un changement dans les attitudes et les attentes des gens. Dans cette optique, il serait bon de prévoir des points de repère de façon que les gens comprennent mieux l'orientation de la banque et du gouvernement, et leur fassent confiance dans une certaine mesure; ainsi, ils changeraient peut-être leur comportement pour

[*Texte*]

their behaviour in relation to pricing or wage negotiation, salary settlements, and so on. I think that is worth while discussing. Whether it is inflation targets or whether there is some other mechanism that achieves that end of helping us make the adjustment as Canadians to a lower level of inflation, that is something worth while.

• 1940

For the last 20 years we have not had inflation rates below 4%. We have had them as high as 13%. For the five-year period through 1980 to 1984 we were looking at something like a 9% average inflation rate. So people can look back at recent history and have some fears, some concerns that inflation rates have been on the high side and maybe this is going to recur. This is one of the reasons why we have taken a strong position in monetary policy and other forms of government policy to lean into inflation.

People talk about real interest rates being high in this country. One of the reasons why real interest rates are on the high side is that we have this background of inflationary pressures that have been high in the past, and it is going to take some time for people to change their way of thinking, change their expectations as translated through financial markets as to what levels of interest rate they think most appropriately compensate for the risk they are taking in investing five, ten, or twenty years into the future.

Mr. Sobeski: Another comment by the Economic Council was on the set of monetary and fiscal policies. They talked a lot about the federal and provincial governments working together, and Mr. Young talked about that earlier in a question.

A bit of a preamble here: a fellow by the name of Michael Porter wrote a book called *The Competitive Advantage of Nations* in which he suggested it was not necessarily raw materials that made a country strong but it was other internal factors. He talked about one being local competition, and he said the more an industry must compete domestically, the better equipped it is to face international trade. He was talking about how what happens sometimes is that we unduly protect domestic industry because of international competition, because of quotas, tariffs we build up, and things like that.

Last Friday in Waterloo region Seagram's announced that they were closing down one of their distilleries. They were keeping open their distillery in the Windsor area and a couple of others, but they talked about terminating in 1992 the downtown plant in Waterloo. One of the reasons their release gave was the unreasonably high levels of taxes and mark-ups—this is both provincial and federal—as well as changes in life-styles. They talked about the inequitable taxation now seriously challenging the very future of the Canadian distilled spirits industry.

What they were talking about was the excise tax per serving, and they were comparing themselves, saying that on spirits the tax is something like 18¢ on a standard serving whereas on wine and beer it is 6.5¢. So they felt that within

[*Traduction*]

l'établissement des prix, les négociations salariales, les règlements salariaux etc. Je pense qu'il vaut la peine d'en discuter. Qu'il s'agisse d'établir des cibles en matière d'inflation ou de trouver un autre mécanisme pour faciliter notre adaptation, en tant que Canadiens, à des niveaux d'inflation inférieurs, il vaut certainement la peine d'en parler.

Depuis 20 ans, le taux de l'inflation au Canada n'est jamais tombé sous les 4 p. 100, mais il a grimpé jusqu'à 13 p. 100. Pour la période de cinq ans allant de 1980 à 1984, le taux d'inflation moyen s'établit à 9 p. 100. Compte tenu de ce passé récent, il est normal que les gens craignent un retour à cette situation. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons adopté une position ferme en matière notamment de politique monétaire afin de juguler l'inflation.

Les gens se plaignent de ce que les taux d'intérêt réels sont élevés au pays. Si c'est le cas, c'est entre autres parce que nous avons connu dans le passé une période de fortes pressions inflationnistes et qu'il faudra un certain temps pour que les gens modifient leur façon de penser et changent leurs attentes, qui se répercutent sur les marchés financiers, en ce qui concerne le niveau idéal des taux d'intérêt pour compenser le risque d'investir à long terme sur 5, 10 ou 20 ans.

M. Sobeski: Le Conseil économique a aussi fait une observation sur l'ensemble des politiques monétaires et fiscales. Ses représentants ont énormément parlé de la nécessité pour les gouvernements fédéral et provinciaux de collaborer, et M. Young a abordé cette question tout à l'heure.

En guise de préambule, un dénommé Michael Porter a rédigé un ouvrage intitulé *The Competitive Advantage of Nations*, dans lequel il affirme que ce n'est pas nécessairement le fait d'avoir des matières premières qui assure la prospérité d'un pays, mais bien d'autres facteurs internes. Selon lui, l'un de ces facteurs est la concurrence locale. À son avis, une industrie qui doit faire face à la concurrence à l'échelle nationale est d'autant mieux équipée pour faire face à la concurrence internationale. Il faisait allusion au fait qu'à l'occasion, de peur de la concurrence internationale, nous protégeons indûment l'industrie nationale au moyen de quotas, de tarifs douaniers, etc.

Vendredi dernier, dans la région de Waterloo, la société Seagram a annoncé qu'elle allait fermer l'une de ses distilleries. On prévoyait de garder en activité la distillerie de la région de Windsor et quelques autres, mais on envisageait de fermer en 1992 l'usine du centre-ville de Waterloo. Parmi les raisons invoquées pour cette décision dans le communiqué de presse, on a mentionné le taux déraisonnablement élevé d'imposition et les marges bénéficiaires, tant provinciales que fédérales, ainsi que les changements survenus dans le mode de vie des Canadiens. D'après les représentants de la société, l'inéquité du régime d'imposition met sérieusement en péril l'avenir de l'industrie des spiritueux au Canada.

Ils ont particulièrement dénoncé la taxe d'accise imposée sur chaque consommation, affirmant qu'en comparaison la taxe sur le vin et la bière s'élève à 6,5c. par rapport à 18c. pour une consommation ordinaire de boissons alcoolisées. Ils

[*Text*]

their own industry they were not being fairly treated and they talked about how these excise rates over time had slowly built up and as a result we are seeing the competitiveness within that particular industry.

I think members of the committee will recall that back in January we talked about taking a look at this, and it is the intention of the committee to do a study into this subject and bring witnesses from the wines and spirits industry forward to the committee.

I would really like to ask the minister two questions, because we now talk about this provincial-federal co-operation. When you take a look under the FST the burden on these "sin" groups, because it has always been easy for ministers to tax alcohol and tobacco. . .

• 1945

Take the beer industry in this country. As a result of interprovincial trade barriers we have built up a very inefficient beer industry because every province basically wanted to have their own brewery. So how are we going to get the feds and the provinces together if we take a look at the barriers to interprovincial trade? We have established north-south trade but we do not seem to have east-west trade. If we do not have interprovincial trade, how are we going to build a strong domestic industry? Going back again to the original opening statement, if we do not have a strong domestic industry, how can we expect to compete internationally?

Mr. Wilson: You have asked a number of questions, Mr. Sobeski. Let me touch on as many as I can here. The Porter work I think is very interesting work. We have had some discussions with him and his organization, as have some of the major business organizations, and we are getting very close to agreeing on a jointly financed study on the competitive position of the Canadian economy and what lessons we might learn from this, what policy directions we might follow. So I think it is a timely reference that you make here.

One of the things he does point out. . . As you say, the more you shelter industry domestically the less able it is to compete internationally. That is one of the key reasons why we entered into the Free Trade Agreement with the United States and why we feel so strongly about success with the GATT negotiations currently under way.

You referred to the announcement by Seagram's to close down their distillery in Waterloo. That distillery had its origins back in the 1850s, I think, so they have been there for a long time, and I think that is one of the reasons. It is not a modern plant by their standards and I think it is one of the casualties of a plant that has not maintained its competitive position to be able to compete on an international basis.

[*Translation*]

ont le sentiment qu'au sein même de leur propre industrie ils ne sont pas traités équitablement. Au fil des années, la taxe d'accise a constamment augmenté, ce qui a provoqué une recrudescence de la concurrence dans cette industrie en particulier.

Les membres du comité se souviendront qu'en janvier dernier, nous avions envisagé d'examiner cette question. Je pense que le comité a l'intention d'entreprendre une étude sur le sujet et de convoquer des témoins de l'industrie des vins et des spiritueux.

Je voudrais poser au ministre deux questions puisque nous parlons maintenant de collaboration fédérale-provinciale. Quant au fardeau de la TVF, il a toujours été assez lourd pour les produits associés au «péché». En effet, les ministres ont toujours taxé volontiers l'alcool et le tabac. . .

Prenez l'exemple de l'industrie de la bière au Canada. A cause des obstacles au commerce interprovincial, nous avons maintenant une industrie de la bière extrêmement inefficace parce que chaque province a voulu avoir sa propre brasserie. Comment allons-nous faire pour que les représentants du fédéral et des provinces travaillent la main dans la main compte tenu des barrières au commerce interprovincial? Nous avons établi des liens commerciaux nord-sud, mais pour ce qui est des échanges est-ouest, c'est le désert. En l'absence d'échanges interprovinciaux, comment allons-nous bâtir une industrie nationale vigoureuse? Pour revenir encore une fois à la déclaration d'ouverture, si l'industrie nationale n'est pas dynamique, comment pouvons-nous espérer livrer une concurrence digne de ce nom à l'échelle internationale?

M. Wilson: Monsieur Sobeski, c'est une avalanche de questions que vous posez. Je vais essayer de répondre au plus grand nombre possible. L'ouvrage de M. Porter est extrêmement intéressant. Nous avons eu des discussions avec lui et avec les membres de son organisation, de même qu'avec d'autres grandes associations de gens d'affaires, et nous sommes sur le point de nous entendre pour mener une étude co-financée sur la position concurrentielle de l'économie canadienne, les leçons à tirer de notre expérience et les futures orientations à prendre. Votre allusion est donc fort à propos.

M. Porter signale entre autres. . . Comme vous l'avez dit, plus vous protégez l'industrie nationale, moins elle pourra concurrencer ses rivales sur la scène internationale. Voilà l'une des principales raisons pour lesquelles nous avons conclu l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et qui nous incitent à souhaiter vivement le succès des négociations du Gatt actuellement en cours.

Vous avez dit que la société Seagram avait annoncé son intention de fermer sa distillerie de Waterloo. Si je ne m'abuse, cette distillerie remonte aux années 1850, et je pense que son caractère désuet est l'une des raisons qui motive sa fermeture. Cette distillerie ne satisfait pas aux normes de modernité de la compagnie, et je pense qu'elle est victime de son incapacité à demeurer concurrentielle et par conséquent à se tailler une place à l'échelle mondiale.

[*Texte*]

The difficulties in the spirits industry are, according to Mr. Jelinek, partly taxes but partly life-style. I have asked people in the industry and they say it is very difficult to tell where that balance should be, how much of the reduction in consumption is based on tax and how much is based on life-style. So I think we have to recognize that both are at issue here.

We cannot control life-styles. Yes, we can control tax levels, and the point you make about the balance in taxation between the beer and the wine industries and the spirits industry is a valid one. I think it is something we have acknowledged in some of the decisions we have taken in the budget of 1989 and I believe the budget in 1988 or 1987—I think it was 1988—where we tried to take some steps that would narrow the gap on the proportionate taxation between the two sectors.

On interprovincial trade, there is no question. We must be doing as much as we can in this country to reduce and hopefully eliminate interprovincial trade barriers. It would be ludicrous if we were to have easier access to the United States market than between Canadian provinces. The provinces have made some progress here. I cannot recall specifically, but I believe they have reached some agreement on various elements of this and it is to be hoped that we will be able to see this put into effect. I believe that was announced during the course of the summer.

One point I should make is that while we are sensitive and we feel that our tax policies have to be sensitive to the impact on the spirits industry and the wine and the beer industry, we are less concerned about the impact of taxation on declining tobacco consumption. We support a decline in tobacco consumption, and that is complemented by a number of other policy directions in the government, particularly smoking rules in government buildings and planes and so on. You mentioned tobacco and spirits. I think the two must be considered differently because there is a different policy objective.

• 1950

Mr. Pickard (Essex—Kent): Mr. Minister, I was really amazed at one statement you made last week and reiterated tonight, that you want the opposition to come with positive recommendations. I am amazed because I do not recall my party being invited to give you input. I do not think you have invited the NDP or others to work out policy with regard to the finance of this country.

I always thought the Minister of Finance was the person who set those policies through his government, and the opposition's role was to point out the weaknesses or whatever with that policy. I am quite amazed that you now have the gall to suggest to the opposition that they should come forth with positive policies on what is happening. I think our criticism is positive in the sense that it points out the difficulties it creates to people across the country. So much for that.

[*Traduction*]

D'après M. Jelinek, les difficultés auxquelles fait face l'industrie des spiritueux est en partie attribuable aux taxes, mais aussi au mode de vie. J'ai interrogé des gens de l'industrie à ce sujet, et ils m'ont répondu qu'il est très difficile d'établir quel pourcentage de la baisse de consommation est due, d'une part, aux taxes, et d'autre part, à l'évolution du mode de vie. Il faut reconnaître qu'en l'occurrence, les deux facteurs entrent en jeu.

Nous ne pouvons pas contrôler le mode de vie des gens. Il est vrai que nous pouvons contrôler les niveaux d'imposition, et l'argument que vous avez fait valoir quant à la nécessité d'assurer l'équité fiscale entre l'industrie de la bière et du vin et celle des spiritueux, est fort valable. C'est un élément dont nous avons tenu compte dans certaines décisions que nous avons prises dans le budget de 1989, sans compter celui de 1987 ou 1988. Je crois que c'était celui de 1988. À ce moment-là, nous avons pris certaines mesures pour réduire l'écart relatif au pourcentage de taxe imposées aux deux secteurs.

Au sujet du commerce interprovincial, vous avez raison sur toute la ligne. Nous devons faire tout notre possible pour réduire—et espérons-le—supprimer les obstacles au commerce entre les provinces. Il serait ridicule d'avoir plus facilement accès au marché américain qu'aux autres provinces canadiennes. À cet égard, les autorités provinciales ont déjà réalisé quelque progrès. Je ne peux pas vous donner d'exemples précis, mais je crois savoir qu'elles se sont entendues sur certains éléments de solution, dont il faut espérer qu'ils entreront en vigueur sous peu. Je crois que des mesures en ce sens ont été annoncées pendant l'été.

Je tiens à faire remarquer que nous sommes à l'écoute et que nous reconnaissons que nos politiques fiscales doivent tenir compte des répercussions sur l'industrie des spiritueux, du vin et de la bière. Cependant, l'influence des taxes sur la baisse de la consommation de tabac nous préoccupe moins. Nous appuyons une baisse de la consommation de tabac, et à cela vient s'ajouter un certain nombre d'autres orientations du gouvernement, notamment l'interdiction de fumer dans les immeubles du gouvernement et dans les avions, etc. Vous avez mentionné le tabac et les spiritueux. Ces deux questions doivent, à mon avis, être examinées différemment, car elles comportent un objectif de politique différent.

M. Pickard (Essex—Kent): Monsieur le ministre, une chose que vous avez déclarée la semaine dernière et répétée ce soir m'a vraiment beaucoup étonné: Vous voulez que l'opposition fasse des recommandations positives. Je suis surpris, car je ne me rappelle pas qu'on ait invité mon parti à vous donner son point de vue. Je ne pense pas que vous ayez invité les députés néo-démocrates ou les autres à définir une politique en ce qui concerne les finances du pays.

J'ai toujours cru que c'était le ministre des Finances qui établissait de telles politiques par l'intermédiaire de son gouvernement, et que le rôle de l'opposition consistait à en faire ressortir les faiblesses. Je suis très surpris que vous ayez le culot de dire aux partis de l'opposition qu'ils devraient proposer des politiques positives. Je pense que notre critique est positive en ce sens qu'elle fait ressortir les problèmes que crée votre politiques pour les gens au pays. Voilà pour la première question que je voulais aborder.

[*Text*]

I want to slide into one major problem that I am finding. As a Member of Parliament from the Windsor–Essex County area, I see articles day after day about plant closings in Windsor, and in the last little while these have included Wickes Manufacturing Co. Bumper Division, Wayne Bus Body, Coulter Radiator. In my hometown of 5,000 people, 400 jobs were lost at Shelter Globe. There was Somerville Packaging in London, Goodyear in Collingwood, three major employers in Renview, Seagrams, as was just mentioned here, Bundy in the same area, and Varity. The list goes on.

I understand we have lost approximately 166,000 manufacturing jobs. I understand that is about 8% less employment in the manufacturing area than was there a year ago today. Every nine days, on average, a plant closes. When we start looking at that, and you suggest it is not the high interest rates and there are other reasons for these plant closings, I have to think, yes, you may be right. There may be other reasons. But I have to say to you that these are Canadian workers who are getting hurt. These are Canadian corporations that we may never get back. What in fact are you doing to stop this from happening? It has been going on for a long time.

You said you recognized the problem in 1988 and 1989. However, the projections of 1988 and 1989 suggested our interest rates would be much lower by now, and a lot of those things we were complaining about then are worse today. Do you have a policy that is going to answer this litany of factory closings, making it the rust of the north, as *The Globe and Mail* suggested? I am very concerned. In the mid–1980s, it happened in the U.S., and it seems to be happening in Ontario today.

Mr. Wilson: You say you are amazed that I would have the gall to suggest that we might expect some positive points of view—

Mr. Pickard: When you have never invited us to discuss it and in a mutual joint—

Mr. Wilson: What is this committee for? I think this committee has held hearings on various issues.

Mr. Pickard: You said it to the House of Commons a week ago. That was part of the question.

• 1955

Mr. Wilson: There is no reason whatsoever why this committee cannot get together and give advice to the government. What you are suggesting is that the role of the opposition is to oppose, not propose, and the point I am making to you—

Mr. Pickard: Critique.

Mr. Wilson: I listened to your question; maybe you can listen to my answer.

That is the old days. That is the old way of doing things. In fairness, the New Democratic Party has made some suggestions—suggestions with which I have some disagreement, but at least they have come up with some

[*Translation*]

J'aimerais maintenant parler d'un problème important que je constate. En tant que député de la région de Windsor–Essex, je vois tous les jours des articles de journaux au sujet de fermetures d'usines à Windsor, et dernièrement il y a eu *Wickes Manufacturing Co. Bumper Division*, *Wayne Bus Body*, *Coulter Radiator*. Dans ma ville natale, qui compte 5,000 habitants, 400 emplois ont été perdus à *Shelter Globe*. Il y a eu *Somerville Packaging* à London, *Goodyear* à Collingwood, trois principaux employeurs à Renview, *Seagrams*, comme on vient de le mentionner ici, *Bundy* dans la même région, et *Varity*. Et la liste continue.

Nous avons perdu environ 166,000 emplois dans le secteur manufacturier. Cela représente une baisse d'environ 8 p.100 dans le secteur manufacturier par rapport à l'an dernier. Tous les neufs jours, en moyenne, une usine ferme. Vous laissez entendre que ce n'est pas à cause des taux d'intérêt élevés et qu'il y a d'autres raisons à cela. Oui, vous avez peut–être raison. Il y en a peut–être d'autres. Mais je dois vous dire que ce sont les travailleurs canadiens qui sont touchés. Ce sont des sociétés canadiennes qui disparaissent, peut–être pour toujours. Que faites–vous pour empêcher cela? Car cela dure depuis longtemps.

Vous dites que vous avez admis le problème en 1988 et en 1989. Cependant, on prévoyait alors que nos taux d'intérêt seraient aujourd'hui beaucoup plus bas qu'ils ne le sont en fait, et bon nombre des problèmes que nous avions à l'époque se sont maintenant aggravés. Avez–vous une politique à proposer pour mettre fin à cette litanie de fermetures d'usines, qui est en train de faire rouiller le Nord, comme l'a laissé entendre *The Globe and Mail*? Je suis très inquiet. Au milieu des années 80, cela s'est produit aux États–Unis, il semble que c'est ce qui est en train de se produire en Ontario aujourd'hui.

M. Wilson: Vous dites que vous êtes surpris que j'aie le culot de dire que nous pourrions nous attendre à certains points de vue positifs. . .

M. Pickard: Alors que vous ne nous avez jamais invité à en discuter conjointement. . .

M. Wilson: À quoi sert votre comité? Je pense qu'il a tenu des audiences sur diverses questions.

M. Pickard: Vous l'avez dit à la Chambre des communes il y a une semaine. Cela faisait partie de la question.

M. Wilson: Il n'y a aucune raison pour que votre comité ne puisse s'entendre et donner des conseils au gouvernement. Vous dites que le rôle de l'opposition est d'opposer, et non de proposer, et ce que je vous dis. . .

M. Pickard: De critiquer.

M. Wilson: J'ai écouté votre question; vous pouvez peut–être maintenant écouter ma réponse.

C'est ainsi que les choses se passaient autrefois. On s'y prenait ainsi. En toute justice, je dois admettre que le Nouveau Parti démocratique a fait certaines suggestions—avec lesquelles je ne suis pas toujours d'accord, mais il a au

[*Texte*]

positive suggestions. I have not heard the positive suggestions from the Liberal Party, and the only thing I conclude is that it is a fundamental policy decision by the leader, Mr. Turner first and now Mr. Chrétien, that this will be the basis of the...

You are nodding your head that this is true; I guess I am right.

Mr. Pickard: But what you are saying is that you are incapable of governing—

Mr. Wilson: No, I did not say that.

Mr. Pickard: —if in fact you say your policies do not work.

Mr. Wilson: No, that is not what I am saying. That is a distortion.

Mr. Pickard: Do you want governing concerns to come from us?

Mr. Wilson: What I am acknowledging to you is that I am not sitting here saying that I know all the answers. I am willing to listen to you, Mr. Langdon, anybody who has different views.

Mr. Young just made reference to the GST. We had your leader in January of this year saying that he did not think the Senate should be stopping this. Then he said he thought it would be irresponsible for the Liberal Party to stop the GST without putting forward an alternative. Then shortly after getting the leadership he said that he thought it would be wrong for the Senators to stop this. Then in September he said, "I want this tax dead." Then over the weekend we got another little shift of position where he said that they are going to have a committee in the Liberal Party to propose some alternatives.

Mr. Young: What about all their suggestions?

Mr. Wilson: Then we ask if the GST is still on the table. He said the GST is on the table and we may scrap it or we may not scrap it.

Here we have the Liberal senators, presumably supported by the members of the House of Commons and the leader of the party, saying that they are going to kill this tax. But do they have anything in its place? No.

Mr. Young: The FST. It was raised from 9% to 13.5%.

Mr. Wilson: Mr. Young says the FST. This committee itself recommended against the patch on the FST and said to get on with the process of tax reform. The senators, led by Mr. MacEachen, Mr. Kirby, and Mr. Buchwald, said to scrap the federal sales tax and move as quickly as possible to a broad-based multi-staged sales tax. Here I am listening to the advice of both the Senate committee and the House committee, and now you are telling me that you are going to kill the tax without an alternative in its place.

Mr. Young: Because you know the tax was to be harmonized. It was to be fair. It was to be visible. You said that yourself.

Mr. Wilson: I responded to those particular things in my speech a week ago, and I think Mr. Pickard wants some other answers here.

[*Traduction*]

moins présenté des suggestions positives. Je n'ai pas entendu de suggestions positives de la part du Parti libéral, et la seule conclusion à laquelle j'arrive, c'est qu'il s'agit d'une décision fondamentale de politique prise par le chef, par M. Turner d'abord et aujourd'hui par M. Chrétien...

Je vois que vous faites un signe de tête affirmatif; je suppose que j'ai raison.

M. Pickard: Mais vous dites que vous êtes incapable de gouverner...

M. Wilson: Non, je n'ai pas dit cela.

M. Pickard: ...si en fait vous dites que vos politiques ne fonctionnent pas.

M. Wilson: Non, ce n'est pas ce que je dis. Vous déformez ce que je dis.

M. Pickard: Voulez-vous que nous vous disions comment gouverner?

M. Wilson: Je ne dis pas que je connais toutes les réponses. Je suis prêt à vous écouter, à écouter M. Langdon, quiconque a un point de vue différent.

M. Young vient de parler de la TPS. En janvier dernier, votre chef a déclaré qu'il ne croyait pas que le Sénat devait bloquer ce projet de loi. Il a ensuite dit qu'il serait à son avis irresponsable de la part du Parti libéral de bloquer la TPS sans proposer de solution de rechange. Peu après sa nomination comme chef du parti, il a déclaré que les sénateurs auraient tort de bloquer la TPS. Puis en septembre, il déclarait: «Je ne veux pas que cette taxe voie le jour». Puis, en fin de semaine, il a encore modifié sa position en disant que le Parti libéral allait mettre sur pied un comité afin de proposer des solutions de rechange.

M. Young: Qu'en est-il de toutes leurs suggestions?

M. Wilson: Nous lui avons ensuite demandé si la TPS était toujours à l'étude. Il a répondu: la TPS est à l'étude, et nous allons peut-être l'abandonner comme nous pourrions la garder.

Nous avons donc ici des sénateurs libéraux, qui ont sans doute l'appui des députés de la Chambre des communes et du chef du parti, et qui affirment qu'ils vont empêcher la mise en place de cette taxe. Mais ont-ils quelque chose pour la remplacer? Non.

M. Young: La taxe de vente fédérale. Elle est passée de 9 à 13,5 p. 100.

M. Wilson: M. Young dit la TVF. Votre comité était contre cette augmentation de la taxe de vente fédérale et recommandait plutôt la réforme fiscale. Les sénateurs, sous la direction de M. MacEachen, M. Kirby et M. Buchwald, ont dit qu'il fallait abandonner la taxe de vente fédérale et passer le plus rapidement possible à une taxe de vente multistade ayant une large assiette. J'ai écouté les conseils du comité du Sénat ainsi que ceux du comité de la Chambre, et vous me dites maintenant que vous allez empêcher la mise en place de la taxe sans toutefois avoir autre chose à proposer pour la remplacer.

M. Young: Parce que vous savez que la taxe devrait être harmonisée. Elle devait être juste; elle devrait être visible. Vous l'avez dit vous-même.

M. Wilson: J'ai abordé ces questions dans mon allocution il y a une semaine, et je pense que M. Pickard veut avoir d'autres réponses.

[*Text*]

You made reference to Russ Belt-North, the *Globe and Mail* article. If you read down to about four or five paragraphs from the end of that paragraph, it said that all of this—the stories of plant closings and so on—has to be viewed in the context of some substantial new investment that has occurred in recent years. By the time people have gone through one, two, three or four columns and they get part-way down, they cannot go on. But there it is in black and white, just at the end of that article, saying that some pretty good investment programs have been introduced into that economy.

Tom Hockin, my colleague, made reference to those in the House. He read a list of them, which I do not have with me at this time, but they were substantial.

I want to correct one thing you just said, that it is not just high interest rates and the Canadian dollar that are causing manufacturers some problems when they shut down. That is not what I said, with respect. I said that high interest rates and the Canadian dollar are causing problems for these companies, but the reason why healthy companies are pulling up stakes and leaving Canada has more to do with some of these more permanent things than—

• 2000

Mr. Pickard: What are those things?

Mr. Wilson: I just answered your colleague Mr. Young on that, so I will not take the time of the committee to repeat that. I was referring to those companies who are pulling up stakes and moving—healthy companies, companies that are making a go of it but feel they will do better in other jurisdictions.

Mr. Pickard: You may say there are some positives, and I have no criticism of that. I am not bringing that down. The key part of that question is that 166,000 jobs have been lost in the manufacturing sector, which is 8%. That is the focal point. That does not produce balance. That produces gloom.

Mr. Wilson: You ask what policies we are following to try to improve the capacity of this economy. The goods and services tax is precisely one policy that the manufacturing industry has been clamouring for since the mid-1950s. If you are so concerned about the health of the manufacturing industry, how is it that you can sit there in your seat and support the killing of a tax that the manufacturing sector has been asking government after government for since the mid-1950s? Answer me that question.

Mr. Pickard: Because of the testimony of millions of Canadians suggesting it is going to be very, very difficult because of the increased inflation the tax will create in the country. We can go through a litany of reasons.

Mr. Wilson: You were focusing on the manufacturing sector. You asked me what we were doing to help the manufacturing sector. I am giving you one of the biggest things we can do to help that manufacturing sector, and you are going to sit there and say you support killing it.

Mr. Pickard: That is what you are doing? The goods and services tax and that is it?

Mr. Wilson: You cannot talk out of both sides of your mouth and be credible.

[*Translation*]

Vous avez fait allusion à l'article du *Globe and Mail* tout à l'heure. Si vous lisez les quatre ou cinq paragraphes qui suivent, on dit que tout cela—les fermetures d'usines, etc.—doit être examiné dans le contexte d'un nouvel investissement considérable qui s'est produit au cours des dernières années. Les gens lisent un, deux, trois ou quatre paragraphes, mais ils ne lisent pas l'article jusqu'au bout. C'est pourtant là en noir et blanc, à la toute fin de l'article. On dit que d'assez bons programmes d'investissement ont été mis en place dans cette région.

Tom Hockin, mon collègue, en a parlé à la Chambre des communes. Il en a lu toute une liste, que je n'ai pas avec moi en ce moment, mais ces programmes sont considérables.

Vous venez de dire que j'ai déclaré que ce ne n'était pas seulement à cause des taux d'intérêt élevés et de la vigueur du dollar canadien que certains manufacturiers avaient des problèmes et étaient obligés de fermer leurs usines. Avec tout le respect que je vous dois, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai dit que les taux d'intérêt élevés et la vigueur du dollar canadien causaient des problèmes à ces sociétés, mais si des sociétés bien portantes déménagent et quittent le Canada, c'est davantage à cause de certaines conditions plus permanentes que. . .

M. Pickard: De quoi s'agit-il?

M. Wilson: Je viens de répondre à M. Young à ce sujet, je ne perdrai pas donc de temps à le répéter. Je faisais allusion aux compagnies qui liquident et qui déménagent, des compagnies en bonne santé, des compagnies qui se débrouillent très bien, mais qui pensent se débrouiller encore mieux sous d'autres cieux.

M. Pickard: Vous dites qu'il y a des aspects positifs, ce que je ne conteste pas. Je ne critique pas cet aspect-là, mais l'élément crucial, c'est que 166,000 emplois ont disparu dans le secteur manufacturier, ce qui représente 8 p. 100. Voilà ce qui importe. Ce n'est pas un facteur d'équilibre, c'est une source d'affliction.

M. Wilson: Vous me demandez quelles sont nos politiques pour améliorer la capacité de notre économie. Eh bien justement, entre autres, la taxe sur les produits et services que le secteur manufacturier réclame à grand cri depuis le milieu des années 50. Si la santé du secteur manufacturier vous inquiète à ce point, comment pouvez-vous souffrir qu'on exécute une taxe que le secteur manufacturier réclame à tous les gouvernements qui se sont succédé depuis le milieu des années 50? Répondez donc à cette question.

M. Pickard: Parce que des millions de Canadiens sont venus nous dire que cette taxe allait accélérer l'inflation et causer d'énormes difficultés dans tout le pays. Je pourrai vous citer toute une litanie de raisons.

M. Wilson: Vous avez parlé surtout du secteur manufacturier; vous m'avez demandé ce que nous faisions pour aider ce secteur. Je vous explique une des choses les plus importantes que nous pouvons faire, et vous êtes là à me dire tranquillement qu'il faut se débarrasser de cette mesure.

M. Pickard: C'est ce que vous faites? La taxe sur les produits et services, c'est de ça qu'il s'agit?

M. Wilson: Vous ne pouvez pas défendre deux positions différentes et espérer qu'on va continuer à vous croire.

[*Texte*]

Mr. Pickard: Certainly I can say what I just said and be very credible.

The next question I have really comes down to looking at the difficulties we are facing. Normally it has been the tradition of this country in times when we are very prosperous that we reduce spending, and then we come into more difficult times. You are coming into tremendous demands for social programs. You have been spending or overspending by $30 billion annually, and now you are coming into very difficult times. How on earth are you going to pay the bills that you yourself have not been able to carry when we have had good times? You mentioned six good years. We have seen the debt zoom up, but at the same time we need more support for Canadians, the 166,000 and the millions of others who may well be out of work. What can you do for them? How can you bring them help at this time without turning the balance of the economy totally around?

Mr. Wilson: I cannot believe my ears that a member of the Liberal Party is criticizing this government for overspending when in the five years prior to our taking office the Liberal Party of Canada, when in government, increased spending by 14% per annum against an inflation rate of 9%, five percentage points above the rate of inflation. We have held our spending at a half a percent below the rate of inflation.

Mr. Pickard: That 14% was because of very difficult times in 1981, and you know it.

Mr. Wilson: You have the gall, to use your word, to criticize the Conservative Government of Canada about overspending.

Mr. Pickard: You know why the spending was high. You are going to be forced into that now. What are you going to do about it?

Mr. Wilson: Get serious.

Mr. Pickard: I am serious.

Mr. Wilson: If you were serious, you would not have put that question.

Mr. Pickard: I certainly would have, and why can you not answer it?

Mr. Wilson: Well, I will answer it.

Mr. Pickard: Answer it, please.

Mr. Wilson: You are going to get a long answer because you are going to hear a lot of things you will not like.

When we came into office, the debt of the country—the federal government debt—was growing at 24% per annum for the three years prior to our taking office.

Mr. Pickard: What was the deficit?

Mr. Wilson: It was 24% per annum.

Mr. Pickard: What was it?

Mr. Wilson: Let me finish my answer to the question.

Mr. Pickard: When you took office six years ago, what was the dollar and cents amount?

[*Traduction*]

M. Pickard: Je peux certainement continuer à dire ce que je viens de dire et me faire croire.

J'ai une autre question au sujet des difficultés auxquelles nous nous heurtons. Par le passé, en période de prospérité, nous avons souvent réduit nos dépenses, ce qui nous a amenés à des périodes plus difficiles. Les programmes sociaux commencent à faire l'objet de demandes considérables. Vous avez dépensé, dépensé avec excès, 30 milliards de dollars par année, et aujourd'hui, vous vous trouvez en difficulté. Comment diable pensez-vous payer ces factures, que nous ne réussissiez déjà pas à payer quand les temps étaient meilleurs? Vous avez parlé de six bonnes années. Nous avons vu la dette décoller à la verticale, et en même temps, il faut que nous soutenions les Canadiens, ces 166,000 là, et des millions d'autres qui risquent de perdre leur emploi. Qu'est-ce que vous pouvez faire pour eux? Comment pouvez-vous les aider aujourd'hui sans totalement déséquilibrer l'économie?

M. Wilson: Je n'en crois pas mes oreilles, voilà un membre du Parti libéral qui reproche au gouvernement d'avoir trop dépensé, quand le Parti libéral du Canada pendant les cinq années qui ont précédé notre arrivée au pouvoir a augmenté les dépenses de 14 p. 100 par année à une époque où le taux de l'inflation était de 9 p. 100, ce qui donne un écart de cinq points par rapport au taux de l'inflation. De notre côté, nous avons réussi à maintenir nos dépenses à un demi-point en dessous du taux de l'inflation.

M. Pickard: En 1981, nous avons traversé une période très difficile, ce qui explique ces 14 p. 100, et vous le savez très bien.

M. Wilson: Vous avez le front, je reprends votre expression, de critiquer le gouvernement conservateur du Canada, de lui reprocher de trop dépenser.

M. Pickard: Vous savez pourquoi on a beaucoup dépensé. Aujourd'hui on va vous forcer la main; qu'avez-vous l'intention de faire?

M. Wilson: Un peu de sérieux.

M. Pickard: Je suis sérieux.

M. Wilson: Si c'était le cas, vous n'auriez pas posé cette question.

M. Pickard: Mais certainement, et pourquoi ne pouvez-vous pas répondre?

M. Wilson: Eh bien, je vais y répondre.

M. Pickard: Je vous en prie, répondez.

M. Wilson: La réponse sera longue, et vous allez entendre beaucoup de choses qui ne vous feront pas plaisir.

Quand nous sommes arrivés au pouvoir, la dette du gouvernement fédéral avait augmenté au rythme de 24 p. 100 par année au cours des trois années précédentes.

M. Pickard: A combien s'élevait le déficit?

M. Wilson: Vingt-quatre pour cent.

M. Pickard: A combien?

M. Wilson: Attendez que j'aie fini de répondre.

M. Pickard: Quand vous êtes arrivés au pouvoir il y a six ans, à combien s'élevait le déficit, en dollars et en cents?

[*Text*]

Mr. Wilson: Are you going to let me finish the answer?

Mr. Pickard: If you want to play your facts, I will play mine on the other side against them.

The Vice-Chairman: Order, please.

• 2005

Mr. Pickard: The question I asked was: what is he going to do about the social support system that is needed for people? He is going through a six-year old budget, and that is not right, and you know it and I know it. I asked him what he can do to help people socially, but because of the problems of unemployment—

Mr. Wilson: You were saying I was overspending. If you want to look at overspending, just take out the mirror in the morning and look into it.

Mr. Pickard: What are you doing about the problem of today, not six years ago?

Mr. Wilson: We have been controlling spending as tightly over the last six years as any government in Canada has. We have turned the operating deficit that we inherited of $16 billion into a surplus this year of $14 billion. If you go back and check the 10 previous years prior to our taking office, there was one year when there was an operating surplus and it was that big; it was hardly a surplus. So to say we have been overspending is just ridiculous.

Now, you are asking what can we do about this. We can get interest rates down, and if we can get through this period, get our inflation under control and make sure we do not let the problems in the Gulf knock us off track, that is going to help us get the economy moving again. If we can get the GST in place, then we will be able to help those manufacturing companies you are so concerned about, if we can continue the programs we have of encouraging research and development, getting these programs going to bring in more money to provide for training.

Read what the Economic Council report says about the need to get away from passive income support to more active job training for people who are out of jobs. There is some very good work in here for them. That is precisely the policy this government has been following and will continue to follow. We have had to fight eleven and a half months to get that legislation out of the Senate, so if you had any serious understanding and commitment to the things you are saying, you would not be supporting the policies your party has been following over the past couple of years.

The Vice-Chairman: Perhaps I can interrupt briefly. I do have Mr. Couture and Mrs. Marleau who would like an opportunity to—

[*Translation*]

M. Wilson: Vous allez me laisser finir?

M. Pickard: Si vous voulez jouer au plus fin avec les faits, je peux en faire autant de l'autre côté.

Le vice-président: A l'ordre, je vous en prie.

M. Pickard: J'ai posé la question suivante: Comment a-t-il l'intention d'organiser le système de soutien dont les gens ont besoin? Il nous ressasse un budget vieux de six ans, ce n'est pas juste, vous le savez, je le sais aussi. Je lui ai demandé ce qu'il pouvait faire pour aider les gens sur le plan social à cause des problèmes de chômage. . .

M. Wilson: Vous disiez que je dépensais à l'excès. Si vous voulez voir des dépenses excessives, prenez un miroir tous les matins et vous en verrez.

M. Pickard: Qu'est-ce que vous faites pour régler le problème actuel; je ne vous parle pas des problèmes d'il y a six ans?

M. Wilson: Depuis six ans, nous limitons les dépenses aussi sévèrement qu'aucun gouvernement canadien ne l'a jamais fait. Nous avons réussi à remplacer le déficit de fonctionnement dont nous avons hérité, et qui s'élevait à 16 milliards de dollars, par un excédent, cette année, de 14 milliards de dollars. Si vous vous référez à la situation qui a prévalu pendant les dix années qui ont précédé notre arrivée au pouvoir, il n'y a eu d'excédent qu'une seule année, si l'on peut parler d'excédent, car c'était infime. Il est donc tout à fait ridicule de prétendre que nous dépensons à l'excès.

Maintenant, vous me demandez ce que nous pouvons faire. Nous pouvons faire baisser les taux d'intérêt et, si nous réussissons à passer cette période, à juguler l'inflation et à empêcher la crise du Golfe de déranger nos projets, nous devrions pouvoir relancer l'économie. Une fois la TPS en place, nous pourrons aider ces compagnies du secteur manufacturier dont le sort vous inquiète tellement et poursuivre nos programmes d'encouragement de la recherche et du développement, et consacrer également des fonds plus importants à la formation.

Vous n'avez qu'à lire le rapport du Conseil économique, qui nous conseille de nous écarter des formes passives de soutien du revenu et de les remplacer par des programmes de formation à l'intention des chômeurs. Voilà des mesures qui devraient leur profiter grandement. Et c'est justement dans la ligne de la politique suivie par le gouvernement, une politique qu'il a bien l'intention de poursuivre. Nous avons dû nous battre pendant 11 mois et demi pour faire approuver ce projet de loi par le Sénat et si vous compreniez vraiment ce que vous dites, si vous étiez sincère, vous ne pourriez pas défendre les politiques que votre parti recommande depuis deux ans.

Le vice-président: Permettez-moi une interruption. M. Couture et M^me^ Marleau souhaitent. . .

[*Texte*]

Mr. Pickard: I want to point out just one thing. His number one answer to getting the problem solved is getting interest rates down. There is some lack of credibility in that statement, if that is your number one reason to resolve the problems we are in right now. You are not following what you are saying.

Mr. Wilson: Pardon? We have brought them down 150 basis points in the last 3 months.

Mr. Langdon: . . .market during that time.

Mr. Wilson: You misinterpreted again, Mr. Langdon, what I said earlier. I said that long-term rates cannot be controlled; markets control long-term rates. In the short term we have brought down short-term rates, and that is very much a function of the policies of the Bank of Canada. My point is that if you push short-term rates too fast, long-term rates will move up rather than down. That is the point I was making earlier.

M. Couture (Saint-Jean): Monsieur Wilson, j'aimerais revenir à la question de la coopération qu'on a soulevée tout à l'heure. Premièrement, au niveau de l'inflation, nos politiques et votre travail sont excellents. On préfère sans aucun doute le *soft landing* de 1990 au

very bumpy landing we had in 1981-82. So we are going the right way.

Monsieur Wilson, en regardant l'histoire, on se rend compte qu'au début des années 70, après une période de croissance économique, il y a eu des demandes d'augmentations salariales vraiment déraisonnables qui ont causé les difficultées qu'on a connues. On a vécu exactement la même chose en 1979, 1980 et 1981 et, en 1989-1990, on constate encore le même effet. Lorsqu'on est dans une période de croissance économique, les demandes salariales deviennent déraisonnables face au niveau économique.

• 2010

Est-ce qu'il ne serait pas temps, dans un esprit de collaboration avec les provinces, au niveau du secteur public, de penser à une politique de main-d'oeuvre qui viendrait directement du gouvernement fédéral? Connaissant la concurrence qui existe entre le secteur privé et le secteur public, on devrait peut-être parler d'une politique de main-d'oeuvre pour le pays, de telle sorte que lors d'un autre cycle de croissance, on ne retrouve pas les difficultés qu'on connaît présentement et qui sont une des causes principales des pressions inflationnistes.

J'aimerais aussi que vous nous disiez si d'autres pays utilisent une politique de main-d'oeuvre et si ces pays ont du succès. Est-ce que cela a réellement sur l'inflation les effets auxquels on peut s'attendre?

The Vice-Chairman: May I interrupt for a moment? I was not aware that the minister has a time constraint. I have just been told this. Mrs. Marleau would like to ask a question. If we can get you to make a 30-second answer, then I can have her ask one question.

Mr. Wilson: I think your question is whether we can have the federal government set a specific set of labour policies that would limit wage settlements. I do not think that works. I much prefer to see the interaction of negotiation

[*Traduction*]

M. Pickard: Je veux seulement vous signaler une chose. Pour résoudre le problème, sa grande solution est de faire baisser les taux d'intérêt. Si c'est vraiment votre principale solution pour résoudre les problèmes auxquels nous nous heurtons à l'heure actuelle, il est un peu difficile de vous croire. Vous n'avez pas l'air de comprendre ce que vous dites.

M. Wilson: Pardon? J'ai réussi à les faire baisser de 150 points de base depuis trois mois.

M. Langdon: . . .le marché pendant cette période.

M. Wilson: Encore une fois, monsieur Langdon, vous avez mal compris ce que j'ai dit tout à l'heure. J'ai dit qu'il était impossible de contrôler les taux à long terme, que seuls les marchés contrôlaient les taux à long terme. Quant au court terme, nous avons réussi à faire baisser les taux, et cela en grande partie à cause des politiques de la Banque du Canada. Je prétends que si l'on force trop rapidement les taux à court terme, les taux à long terme ont tendance à augmenter au lieu de diminuer. C'est ce que j'expliquais tout à l'heure.

M. Couture (Saint-Jean): Mr. Wilson, I would like to come back to the question of co-operation between provinces which was raised earlier. First, in terms of inflation, our policies and your efforts are excellent. There is no doubt that the soft landing of 1990 is better than. . .

l'atterrissage brutal que nous avons eu en 1981-82. Nous sommes donc dans la bonne voie.

Mr. Wilson, looking back on the past, we realize that in the early seventies, after a period of economic growth, there were really unreasonable wage demands that resulted in the difficulties we have known. We went through the same process in 1979, 1980 and 1981, and in 1989-1990, with the same result. In a period of economic growth, wage demands become economically unreasonable.

Hasn't the time come, in a spirit of cooperation with the provinces, for the government to think of implementing labour policies? We are all aware of the competition between the private and public sector; maybe the time has come to talk of labour policies for the country. This way, when we go through a new cycle of growth, we would not have to go through the problems we are facing right now, problems which are one of the main causes of inflationary pressures.

I would also like you to tell us if other countries have labour policies and if they are successful. Do those policies have the expected effect on inflation?

Le vice-président: Puis-je vous interrompre? Je ne savais pas que le ministre était pressé. On vient de me le dire. M^me^ Marleau voudrait poser une question. Si la réponse prenait simplement 30 secondes, je pourrais la laisser poser une autre question.

M. Wilson: Vous avez demandé si le gouvernement fédéral devait adopter une politique de main-d'oeuvre qui permettrait d'établir un plafond pour les règlements salariaux. Je ne crois pas que ce soit efficace. Je préfère les

[*Text*]

work. I think it is far more effective and far more equitable. I do not think it is appropriate for governments to set these types of policies, but I do believe it is fair for the federal government to demonstrate leadership. I think they should demonstrate leadership. As I have said, we should not be leading the private sector. The private sector is where the competitive edge is, and for the private sector, if they are squeezed competitively by public sector employers, it makes it far more difficult for them to compete internationally.

The other thing you have to keep in mind on this is that when wage and price control policies are followed they have to be joined also by the appropriate fiscal and monetary policy. Just because you have wage controls does not mean you can ignore the more fundamental influences on the economy. That happened in the late 1970s, I think, and when the anti-inflation board controls came off, inflation just bounced right back up again because of the pressures that had been building up in the economy.

The Economic Council report makes some reference to other countries. They talk about the importance of co-operation and consultation among the various stakeholders in the economy. I think this is a reasonable objective. We have been trying to do this with the pretty broad consultation that we have had in various elements of government policy. Whether this should be advanced to a more formal set of arrangements between business, labour, provincial governments and federal government is something that maybe we could have some public dialogue on, arising out of the Economic Council's report.

As an aside, one thing that happens sometimes with Economic Council reports is they get discussed for a week and then we kind of forget about them, but I think there have been some useful suggestions over the years. I think it is important that we do try to generate more of a dialogue, and try to follow through and see whether there are some things that can be translated into government policy.

Mr. Couture: Leaving aside the private sector, would it be possible at least to get an agreement between the provincial governments and the federal government so we will not see what happened in 1989 where some were giving 8.7% increases and the other one was giving 3%?

[*Translation*]

négociations. Je crois que c'est une façon plus équitable et plus efficace de procéder. Je ne crois pas qu'il soit approprié pour les gouvernements d'adopter ce genre de politique. Je crois qu'il est juste cependant que le gouvernement fédéral se fasse le chef de file. A mon avis, il devrait donner l'exemple. Comme je l'ai dit, nous ne pouvons diriger le secteur privé. C'est dans le secteur privé qu'existe l'avantage concurrentiel, et si ce secteur est victime de pressions exercées par le secteur public, il a plus de difficultés à livrer concurrence à l'échelle internationale.

Il ne faut pas oublier que toute politique de contrôle des prix des salaires doit s'accompagner d'une politique fiscale et monétaire appropriée. Même si vous avez des contrôles des salaires, il ne faut pas ignorer les autres facteurs qui influent sur l'économie. Cela s'est produit à la fin des années 70, je crois, quand on a fait disparaître les contrôles imposés par la commission de lutte contre l'inflation. L'inflation a remonté au même niveau parce que les pressions n'avaient pas disparu pendant la période des contraintes.

Dans son rapport, le Conseil économique parle d'autres pays. Il parle de l'importance de la coopération et de la consultation entre les divers intervenants de l'économie. Je crois que c'est un objectif raisonnable. Nous avons essayé de le faire grâce aux consultations que nous avons eues à l'égard des diverses politiques gouvernementales. Je ne sais pas s'il faudrait mettre sur pied des ententes plus formelles entre les entreprises, les syndicats, les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral. Peut-être serait-il bon de s'inspirer du rapport du Conseil économique et d'organiser des discussions sur la question.

Ceci dit en passant, le problème est que souvent on parle beaucoup des rapports du Conseil économique pendant une semaine, puis on semble les oublier. Je crois qu'au fil des ans, ce conseil a formulé des recommandations fort utiles. Il importe d'essayer d'avoir un meilleur dialogue, et d'assurer un suivi afin de concrétiser ces recommandations dans une politique gouvernementale.

M. Couture: Oublions le secteur privé pour l'instant. Serait-il possible au moins d'obtenir une entente entre les gouvernements provinciaux et le gouvernement fédéral de sorte que ce qui s'est produit en 1989 ne se produise plus. Je pense au fait que certains gouvernements offraient des augmentations salariales de 8,7 p. 100, alors que l'autre se formait à des augmentations de 3 p. 100?

• 2015

Mr. Wilson: As I indicated in my prepared remarks, we have tried to influence what the provincial governments have done, both in spending and in wage settlements. It is difficult to do. We have held our spending, as I have said, at 3.7%, whereas I think the average for the provinces is 6.4%. And we have had the Province of Ontario spending as high as 10% on average for the last five years.

M. Wilson: Comme je l'ai indiqué dans mes commentaires, nous avons tenté d'influencer les décisions des gouvernements provinciaux, en ce qui a trait à leurs dépenses et aux règlements salariaux. C'est une tâche difficile. Nous avons, comme je l'ai signalé, limité nos dépenses à une moyenne de 3,7 p. 100, alors que la moyenne pour les provinces, si je ne me trompe, se situe à 6,4 p. 100. L'Ontario a dépensé en moyenne 10 p. 100 au cours des cinq dernières années.

[*Texte*]

On wage settlements, again the provincial governments are one to two percentage points, sometimes more, higher than the federal government. I bring this to their attention. We discuss it. I impress upon them the concern I have for some of these settlements that I believe are out of line with what is supportable in the economy, but I cannot force them.

We have Mel Couvelier of British Columbia. Here is a man who is going around telling everybody that federal government spending is out of control, that we have to have some controls. Well, his spending went from 2.7% in 1987 to 7.9%, to 12.9%, and this year his projection is a 15.3% increase. This is a guy who is going around the country saying the federal government should control its spending. I think the Canadian taxpayers have to keep reminding themselves that it is not just federal taxes they pay; they also pay provincial and municipal taxes.

Mrs. Marleau (Sudbury): I have one question, Mr. Wilson, that I am really dying to ask you. With the vast resources of the finance department, just what alternatives did you study before bringing forward this particular goods and service tax? You keep asking us. I want to ask you. And if you have studied a lot of alternatives, would you please table them with us so we know what they are?

Mr. Wilson: We looked at a number of things arising out of the recommendation of the Wolfe-Goodman report, a report that was requested by Allan MacEachen. Mr. Goodman said that the proposal Mr. MacEachen had put on the table of moving from the manufactured level to the wholesale level did not work and should not be followed.

Mrs. Marleau: But what did you study?

Mr. Wilson: I am answering your question.

So we said fine, the option, the alternative, of going to the wholesale level does not work. Mr. Goodman then went on to say that it should go to the retail level. So we looked at a straight retail sales tax and we looked at the broad-based multi-staged tax, which is like the GST. We did a lot of consulting, and I might say that this committee and the finance committee of the Senate both recommended that we go to a multi-staged broad-based sales tax, the GST.

An hon. member: But not this one.

Mrs. Marleau: Not this tax.

Mr. Wilson: It was supported by this committee, too.

Mrs. Marleau: Not the tax we have now. They recommended a visible, simple, harmonized—all kinds of things.

Mr. Wilson: It was supported by the finance committee, the economic affairs committee of the House of Commons in the last Parliament.

The Vice-Chairman: I am the only one left.

[*Traduction*]

Pour ce qui est des règlements salariaux, encore une fois les gouvernements provinciaux ont une moyenne de un, ou deux points de pourcentage, parfois plus, plus élevée que les règlements du gouvernement fédéral. Je leur parle du problème. Nous en discutons. Je leur fait part de mes préoccupations, car je crois que certains de ces règlements sont trop élevés compte tenu de la situation économique. Cependant, je ne peux les forcer à offrir des règlements moins importants.

Mel Couvelier de la Colombie-Britannique dit à tout le monde que le gouvernement fédéral dépense sans limites, et qu'il faut imposer certains contrôles. Les dépenses de son gouvernement sont passées de 2,7 p. 100 en 1987 à 7,9 p. 100 puis à 12,9 p. 100. Cette année, il prévoit une augmentation de 15,3 p. 100. C'est un type qui se promène partout au pays et qui dit que le gouvernement fédéral devrait maîtriser ses dépenses. Je crois que les contribuables canadiens doivent se rappeler qu'ils paient des impôts fédéraux, mais qu'ils paient également des impôts provinciaux et municipaux.

Mme Marleau (Sudbury): Je suis impatiente de vous poser une question bien précise, monsieur Wilson. Compte tenu des vastes ressources du ministère des Finances, quelles solutions de rechange avez-vous étudiées avant de proposer cette taxe sur les produits et services? Vous nous demandez de proposer des solutions de rechange. Je veux vous poser cette même question. Si vous avez étudié d'autres solutions, voulez-vous nous en faire part?

M. Wilson: Nous avons étudié les diverses possibilités découlant des recommandations formulées dans le rapport Wolfe-Goodman, rapport qu'avait demandé M. Allan MacEachen. M. Goodman a dit que la proposition de M. MacEachen, qui suggérait que l'on passe d'une taxe au niveau de la fabrication à une taxe au niveau des grossistes, ne serait pas efficace et ne devrait pas être adoptée.

Mme Marleau: Qu'avez-vous étudié?

M. Wilson: Je réponds à votre question.

Nous avons dit très bien, la solution proposée, soit une taxe au niveau des grossistes, n'est pas valable. M. Goodman a dit qu'on devrait avoir une taxe au niveau du détail. Alors nous avons étudié la possibilité d'une taxe sur les ventes au détail, et nous avons étudié la taxe multi-stade à assiette plus large, soit la TPS. Nous avons eu de longues consultations, et votre comité et le Comité des Finances du Sénat ont tous deux recommandé que le gouvernement adopte une taxe multi-stade à plus large assiette, soit la TPS.

Une voix: Mais pas cette taxe.

Mme Marleau: Non, pas cette taxe.

M. Wilson: Cette proposition a également été appuyée par votre comité.

Mme Marleau: Nous n'avons pas appuyé la taxe que vous avez proposée. On a recommandé une taxe visible, simple, harmonisée, toutes sortes de choses.

M. Wilson: Cette proposition a été appuyée par le Comité des Finances, le Comité des Affaires économiques de la Chambre des communes du dernier Parlement.

Le vice-président: Je suis le seul qui reste.

[*Text*]

Mr. Wilson: I am not saying this in a critical way, but the three Liberal members were not there. But that was the recommendation. There are a number of representatives of both the Liberal Party and the New Democratic Party supporting this as a way to go.

Mrs. Marleau: Yes. But remember simple, visible—

Mr. Wilson: Those are the commodity tax alternatives we considered. There have been proposals on the table that we should scrap commodity taxes altogether and raise the $18 billion to $20 billion through the income tax system.

I have commented before to this committee as to why I do not believe that is the appropriate way to go. Although I think it is academic at this stage, if on another occasion you want to go over fields we have already tilled extensively in the House of Commons, that is something this committee might wish to do. But I do not see that this would be a productive use of the committee's time in view of all of the work that has gone on in the past.

• 2020

The Vice-Chairman: Mr. Minister, I would like to thank you for coming here tonight, and we will excuse you. I am going to ask the committee members to stay one minute so I can tell them about the future business that we might have. Thank you very much.

Mr. Wilson: It is always a pleasure to be with you, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: For the benefit of committee members, as you know, we have called for briefs with regard to financial institutions.

Mr. Young: Mr. Chairman, on a point of order, I would like to propose a motion that this committee recommend that the government not proceed with the goods and services tax.

Mr. Manley: I will second that.

Mr. Young: Could we have a vote on that, please?

The Vice-Chairman: I will tell you what, Mr. Young. I do not think we—

Mr. Pickard: What a second. We are sitting. We have a motion on the floor, and a seconder.

The Vice-Chairman: Yes, we do. We have a motion, we have seconder, and I suppose you could make that motion and we could consider having a debate if people want to do that.

Mr. Pickard: Put the motion on the floor.

The Vice-Chairman: Well, go ahead. Do you want to speak to your motion, Mr. Young?

Mr. Young: Mr. Chairman, after having heard the witness tonight it is important that we recognize that we are in a recession, and the goods and services tax undoubtedly will result in very serious damage to our economy. I would

[*Translation*]

M. Wilson: Je ne cherche pas à critiquer, mais les trois députés libéraux n'étaient pas là. C'était cependant la recommandation présentée. Un certain nombre de représentants du Parti libéral et du Nouveau parti démocratique appuyaient cette proposition.

Mme Marleau: C'est vrai. Mais rappelez-vous, il s'agissait d'une taxe simple, visible. . .

M. Wilson: Il s'agit des propositions que nous avons étudiées en fait de taxe à la consommation. Certains ont proposé qu'on laisse tomber la taxe à la consommation et que l'on obtienne les 18 à 20 milliards de dollars nécessaires par l'impôt sur le revenu.

J'ai déjà dit à votre comité pourquoi je ne croyais pas que c'était la façon de procéder. Bien que cela n'ait aucun intérêt pratique, je peux vous dire que si à une autre occasion vous voulez vous pencher sur des questions qui ont déjà été étudiées en détail par la Chambre des communes, libre à vous de le faire. Je ne crois pas que ce soit une façon très utile de se servir du temps dont dispose le comité, compte tenu du fait que ces questions ont déjà été étudiées en détail.

Le vice-président: Monsieur le ministre, je vous remercie d'être venu ce soir. Nous ne vous retiendrons pas plus longtemps. Je vais demander aux membres du comité de rester une minute; j'ai des choses à leur dire au sujet de leurs travaux futurs. Merci beaucoup.

M. Wilson: C'est toujours un plaisir d'être en votre compagnie, monsieur le président.

Le vice-président: Pour la gouverne des membres du comité, nous avons demandé aux intéressés de nous faire parvenir des mémoires au sujet des institutions financières.

M. Young: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Je voudrais proposer la motion suivante: Que le comité recommande que le gouvernement ne mette pas en application la taxe sur les produits et services.

M. Manley: J'appuie cette motion.

M. Young: Pourrions-nous mettre cette motion aux voix, s'il vous plaît?

Le vice-président: Écoutez, monsieur Young, je ne crois pas que nous. . .

M. Pickard: Attendez une minute. Le comité siège. Nous sommes saisis d'une motion qui a été dûment appuyée.

Le vice-président: Oui, c'est vrai. On a proposé une motion qui a été appuyée, et je suppose que vous pouvez proposer cette motion et que nous pouvons envisager d'en discuter si les membres du comité le veulent.

M. Pickard: Mettez la motion aux voix.

Le vice-président: Eh bien, allez-y. Voulez-vous intervenir au sujet de votre motion, monsieur Young?

M. Young: Monsieur le président, compte tenu de ce que le témoin a dit ce soir, il est important de reconnaître que nous sommes dans une récession et que la taxe sur les produits et services va indéniablement causer un tor

[*Texte*]

think all members of this committee would agree that the time is certainly not appropriate to introduce what most people consider to be a tax that is going to cause inflation and create even more chaos. I would hope all members of the committee would find it in themselves to be able to support the motion that this committee recommend to the government that the proposed goods and services tax not be proceeded with.

The Vice-Chairman: Are there any other people who want to make a comment about that?

Mr. Soetens: Obviously I do, Mr. Chairman. The intent of this meeting when it was called at the outset was to hear witnesses, and I believe that under the rules of procedure we have done that this evening. There was no intention or clarification of additional subject-matter for this evening, so I guess before I comment about the resolution I would like your comment, possibly with the assistance of the clerk for your benefit, on whether in fact this motion is in order to be debated at this particular time.

Secondly, is it more appropriate that there should be due notice of additional business of the meeting?

The Vice-Chairman: Mr. Soetens, the answer is that there is no fixed agenda for this meeting, and we have simply the order of the day, which says: "Pursuant to Standing Order 108.(2), questions relating to the economic outlook".

There is no requirement for notice to be given to put forward a motion, so a motion can be put forward. The only requirement to have a motion put forward under our rules is that there be a quorum present. I guess there probably is a quorum here, or close to it—within one, in any event—so the motion itself in fact could be in order.

Mr. Soetens: And can we confirm that the people present are all in fact duly registered as members of this committee?

The Vice-Chairman: I will check that out. I will put it in plain language. There are four Liberals who are registered and are here officially. There are two NDP members here officially. That makes six, I make seven, and either you or Mr. Sobeski, if you remain present, give us the eight required if we are to conduct a vote.

• 2025

Mr. Soetens: Thank you, Mr. Chairman. I am leaving.

An hon. member: Question.

Mr. Pickard: I call the vote, Mr. Chairman.

The Vice-Chairman: We do not have to take a vote. Is there any discussion on the subject first?

Mr. Pickard: Nobody here is discussing it.

Mr. Sobeski: I had my hand up.

Mr. Pickard: Okay, after Mr. Sobeski's comments we will vote.

Mr. Sobeski: Well, there will not be a vote because it is a procedural thing.

[*Traduction*]

considérable à notre économie. Je pense que tous les membres du comité conviendront que le moment n'est certainement pas propice pour introduire ce que la plupart des gens considèrent comme une taxe qui alimentera l'inflation et aggravera le chaos. J'espère que tous les membres du comité auront à coeur d'appuyer la motion suivante: Que notre comité recommande au gouvernement de ne pas mettre en application la taxe sur les produits et services.

Le vice-président: Quelqu'un d'autre veut intervenir à ce sujet?

M. Soetens: Absolument, monsieur le président. On a convoqué cette réunion dans le but d'entendre des témoins, et il me semble que c'est précisément ce que nous avons fait ce soir. On n'avait pas annoncé d'autres travaux pour ce soir. Par conséquent, avant de commenter le projet de résolution, je voudrais que vous nous disiez, peut-être après avoir consulté le greffier, si cette motion est recevable et si elle peut faire l'objet d'un débat maintenant.

Deuxièmement, n'est-il pas plus régulier de donner préavis de travaux additionnels qui viendraient s'ajouter à l'ordre du jour d'une réunion?

Le vice-président: Monsieur Soetens, la réponse est qu'il n'y avait pas d'ordre du jour établi pour cette réunion. L'ordre du jour dit simplement: «En conformité du paragraphe 108.(2) du Règlement, étude des questions relatives aux perspectives économiques».

Il n'est pas nécessaire de donner préavis avant de proposer une motion. Il est donc possible de le faire. La seule condition prévue par notre règlement pour proposer une motion, c'est qu'il doit y avoir quorum. Je suppose qu'il y a probablement quorum; en tout cas, nous n'en sommes pas à un député près, de sorte que la motion elle-même pourrait être recevable.

M. Soetens: Pouvons-nous avoir confirmation que toutes les personnes présentes sont officiellement membres du comité?

Le vice-président: Je vais vérifier. Je vais parler clair. Il y a quatre libéraux qui sont officiellement membres du comité. Il y a aussi deux députés néo-démocrates qui sont officiellement membres du comité. Cela fait six, sept avec moi et si vous-même ou M. Sobeski restez à votre place, cela fera huit députés, soit le nombre requis pour tenir un vote.

M. Soetens: Merci, monsieur le président, je m'en vais.

Une voix: Le vote!

M. Pickard: Je demande le vote, monsieur le président.

Le vice-président: Nous ne sommes pas tenus de passer au vote. Quelqu'un veut-il d'abord discuter de la question?

M. Pickard: Personne ne veut en discuter de ce côté-ci.

M. Sobeski: J'ai levé la main.

M. Pickard: D'accord, nous passerons au vote après l'intervention de M. Sobeski.

M. Sobeski: Eh bien, il n'y aura pas de vote à cause de la procédure.

[*Text*]

Mr. Pickard: Carry on.

Mr. Sobeski: This is typical of the Liberal Party. First of all they move a motion to get some excitement. Of course, all the press are out of the room, so they have missed their golden opportunity. The second thing is just typical, and I guess the concern—and I address this to Doug and all the colleagues here—is that we have tried to establish a rapport of working together and I think the motion is totally against that particular working together; that is, surprises, coming up with surprises. So if I were to stay, I would clearly be voting against the motion.

Mr. Pickard: If your comments are done, we can have the vote.

The Vice-Chairman: For the moment there is no vote.

Mr. Sobeski: But I guess that is the concern. Clearly, to stick around and give you guys one day of headlines. . . I think if we leave you will be able to get three days of headlines because the Conservatives on the finance committee—

Mrs. Marleau: The press are all gone. We are not worried about headlines.

Mr. Sobeski: So by walking out, I am going to give you the opportunity to get three days' worth of press. I am really concerned about that, but I am going to brush it aside. I am not going to hold any grudges, because again three days later it will be on page 73. I am disappointed with that particular thing, but I took a look at the agenda and I have a previous commitment, Mr. Chairman, so I have to leave.

The Vice-Chairman: Mr. Sobeski, now that Mr. Langdon has left, we do not have a quorum any more anyway. It is academic.

Mr. Manley: On a point of order, Mr. Chairman, is it not when the motion is made that the quorum is an issue? Furthermore, if that is not the case, as you point out, if you are right, I think it is particularly noteworthy that when the opportunity is here for the views of the committee to be expressed that the GST not be implemented, quorum in this committee is lost on account of the departure of a New Democratic member of the committee.

The Vice-Chairman: The fact of the matter, as you will recall from some of our previous experiences, is that a quorum can be lost at any point in time. In fact, we almost had a great problem at one point in time. Except for the failure of a Liberal to be changed on the list, we could have had a monumental problem last spring.

In any event, for the benefit of people who are still here—because there is no quorum, so there will be no vote—I will simply say that next week at some point, depending on when the clerk can arrange it, we will see if we can have officials from the Department of Finance to come in and talk to us about the financial institutions bill. That will probably be Monday or Tuesday, depending on their schedule, and will fit into one of our regular time slots. But it will be some time next week if it can be arranged.

[*Translation*]

M. Pickard: Poursuivez.

M. Sobeski: C'est typique du Parti libéral. Premièrement, les libéraux proposent une motion pour faire sensation. Évidemment, tous les journalistes ont quitté la salle, de sorte qu'ils ont raté leur coup. Deuxièmement, il y a autre chose qui est également typique de ces gens-là. Je m'adresse à Doug et à tous nos collègues ici présents. Nous avons essayé d'établir des rapports de travail harmonieux et je pense que cette motion est tout à fait contraire à cet esprit d'équipe. En effet, nos vis-à-vis essaient constamment de nous prendre par surprise. C'est pourquoi si je restais, je voterais certainement contre la motion.

M. Pickard: Si vous avez fini, nous pouvons passer au vote.

Le vice-président: Pour le moment, il n'y a pas de vote.

M. Sobeski: Mais c'est justement là qu'est le problème. Il est évident que si nous restons, nous vous permettrons de faire les manchettes pour une journée. Mais je pense que si nous partons, vous ferez les manchettes pendant trois jours parce qu'on dira que les conservateurs au comité des Finances. . .

Mme Marleau: Les journalistes sont tous partis, nous n'essayons pas de faire les manchettes.

M. Sobeski: Donc, en sortant de la salle, je vais vous donner l'occasion de faire parler de vous pendant trois jours. Cela m'inquiète énormément, mais passons. Je ne vous en garderai pas rancune, parce que de toute façon, trois jours plus tard, tout cela sera publié en page 73. Je suis déçu de la tournure des événements, mais j'examine mon agenda et je vois que j'ai un engagement, monsieur le président. Je dois donc partir.

Le vice-président: Monsieur Sobeski, maintenant que M. Langdon est parti, nous n'avons plus le quorum de toute façon. La question ne se pose donc plus.

M. Manley: J'invoque le Règlement, monsieur le président. N'est-ce pas au moment où la motion est proposée qu'il doit y avoir quorum? Vous faites signe que non, mais si vous avez raison, je pense qu'il est particulièrement intéressant de signaler qu'au moment même où le comité a l'occasion de faire savoir qu'à son avis, la TPS ne devrait pas être mise en application, nous perdons le quorum à cause du départ d'un député néo-démocrate.

Le vice-président: Vous n'ignorez pas, puisque la chose s'est déjà produite au comité, que nous pouvons perdre le quorum en tout temps. En fait, nous avons presque eu un grave problème à un moment donné. Si l'on n'avait pas oublié de modifier la liste des membres concernant un député libéral, nous aurions pu nous retrouver avec un énorme problème sur les bras le printemps dernier.

Quoi qu'il en soit, pour la gouverne de ceux qui sont encore ici, nous n'avons plus le quorum et il n'y aura donc pas de vote. Je voulais simplement dire que la semaine prochaine, nous essaierons d'obtenir que des fonctionnaires du ministère des Finances viennent nous parler du projet de loi sur les institutions financières. Ce sera probablement lundi ou mardi, selon la disponibilité des témoins et selon les arrangements que le greffier pourra prendre. En tout cas, cette réunion aura lieu la semaine prochaine, si possible, et occupera le créneau horaire de l'une de nos réunions régulièrement prévues

[*Texte*]

Mr. Manley: Will anyone be here from the government side, or will it be just us?

The Vice-Chairman: We will see. We do not need a quorum. All we need is Marcel to be here from them, or somebody else in the chair. So we will hear from them next week, and we are attempting to put Mr. Mills on the agenda at a convenient date as well. November 19 is a tentative date for Mr. Mills.

With that, the meeting is adjourned.

[*Traduction*]

M. Manley: Y aura-t-il des députés ministériels ou seulement nous?

Le vice-président: Nous verrons. Nous n'avons pas besoin de quorum. Il suffira que Marcel les représente ou que quelqu'un d'autre assume la présidence. Nous entendrons donc ces fonctionnaires la semaine prochaine et nous essayons également de trouver une date satisfaisante pour la comparution de M. Mills. Provisoirement, nous prévoyons entendre M. Mills le 19 novembre.

Cela dit, la séance est levée.

Canada Post Postes Canada
Postage pald Port payé

FIRST CLASS PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Diane Reitz, Special Assistant;

John Fieldhouse, Department Assistant/Media;

Don Drummond, General Director, Fiscal Policy Branch.

TÉMOINS

Diane Reitz, adjointe spéciale;

John Fieldhouse, adjoint ministériel/médias;

Don Drummond, directeur général, Division de la politique fiscale.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 140

Monday, October 29, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 140

Le lundi 29 octobre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), consideration of the questions relating to the Reform of Financial Institutions

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, étude des questions relatives à la réforme des institutions financières

---

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, OCTOBER 29, 1990
(176)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 8:05 o'clock p.m. this day, in Room 209 W.B., the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, Pat Sobeski, and Douglas Young.

Acting Member present: Joe Fontana for Jerry Pickard.

Other Member present: John Rodriguez.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witness: *From the Department of Finance*: Nick Le Pan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee commenced the consideration of questions relating to the Reform of Financial Institutions.

Nick Le Pan made a statement and answered questions.

At 9:56 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 29 OCTOBRE 1990
(176)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 20 h 05, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, Pat Sobeski et Douglas Young.

Membre suppléant présent: Joe Fontana remplace Jerry Pickard.

Autre député présent: John Rodriguez.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoin: *Du ministère des Finances*: Nick Le Pan, sous-ministre adjoint, Politique du secteur financier.

En conformité du paragraphe 108(2), le Comité étudie certaines questions ayant trait à la réforme des institutions financières.

Nick Le Pan fait un exposé et répond aux questions.

À 21 h 56, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, October 29, 1990

• 2007

The Chairman: Order, please.

We are examining the subject-matter of Bill C-83. Our witness today is Mr. Nick Le Pan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy, the person totally responsible for this legislation. Mr. Le Pan has been with the department for eons and eons and knows all about it. With Nick is Tom Kane, Julie Dickson, and Louise Pelly.

Nick, I think you have a slide show to present to us. What we will do is intervene with your slide show from time to time and ask questions. We will not keep the agenda too detailed, but we will keep the questions more or less in order. Please go ahead.

Mr. Nick Le Pan (Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance): Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Chairman, we have provided members and staff with hard copy of the overheads. What this represents is a fairly brief overview of the legislation as well as some of the matters covered in the policy overview document that was released at the time of tabling of the legislation. We have not in the presentation gone into details of references to the bill itself, but I would be more than happy to take questions as we go along through the presentation.

To add to your comments, Mr. Chairman, Tom Kane is the newly appointed director of the financial institution legislative reform task force within my branch of the Department of Finance. Julie Dickson has been dealing with this issue for a number of years and has been heavily involved in the policy development. Louise Pelly, who is on interchange with the department from a private sector law practice, has been heavily involved for the past two and a half years in the drafting of the legislative package.

Essentially there are four driving forces behind the policy package: more protection for depositors and policy-holders, which comes through in a variety of ways, including enhanced supervisory controls, more responsibilities on the board of directors, enhanced limitations on investments and things of that nature; competition through the broadening of the powers provided to different institutions; that broadening of business powers to institutions is also designed to enhance their opportunities, both domestically and internationally; and a fourth key point I want to come back to later on is that we believe this package sets the stage for the federal government to participate in the process of harmonization of legislation and regulation with provinces, a process the provinces themselves have been engaged in for almost two years now.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 29 octobre 1990

Le président: La séance est ouverte.

Nous examinons la teneur du projet de loi C-83. Nous accueillons aujourd'hui M. Nick Le Pan, sous-ministre adjoint, Politique du secteur financier, qui est le grand responsable de ce projet de loi. Monsieur Le Pan est au ministère depuis des lustres et connaît à fond le dossier. Il est accompagné de Tom Kane, Julie Dickson et Louise Pelly.

Nick, je crois que vous voulez nous montrer des transparents. Nous vous interromprons de temps en temps pour vous poser des questions. Nous ne nous en tiendrons pas rigoureusement à l'ordre établi, mais nous tenterons plus ou moins de suivre un ordre logique. Allez-y.

M. Nick Le Pan (sous-ministre adjoint, direction de la Politique du secteur financier, ministère des Finances): Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, nous avons fourni aux députés et au personnel des copies papier des transparents. Nous allons vous présenter un survol assez concis du projet de loi et aborder certaines des questions dont il est question dans l'Aperçu des propositions législatives, document rendu public au moment du dépôt du projet de loi. Dans cet exposé, nous ne faisons pas de renvoi détaillé au projet de loi lui-même, mais je me ferai un plaisir de répondre à vos questions au fur et à mesure.

Avant, j'ajouterai à ce que vous avez dit, monsieur le président, que Tom Kane est le nouveau directeur du groupe de travail sur la réforme de la législation touchant les institutions financières à l'intérieur de ma direction au ministère des Finances. Julie Dickson s'occupe de ce dossier depuis nombre d'années et a participé étroitement à l'élaboration de la politique. Louise Pelly est en détachement d'un cabinet d'avocats du secteur privé et a été étroitement associée, depuis deux ans et demi, à la rédaction des propositions législatives.

Cette réforme vise essentiellement quatre grands objectifs: assurer une meilleure protection aux déposants et aux assurés par le biais de divers mécanismes, notamment le renforcement du système de surveillance, l'élargissement des responsabilités du conseil d'administration, le resserrement des limites touchant les investissements et autres choses du genre, et enfin, le renforcement de la capacité concurrentielle grâce à l'élargissement des pouvoirs conférés aux différentes institutions. Cet élargissement des pouvoirs commerciaux accordés aux institutions vise à mieux asseoir leur présence aux niveaux national et international. Le quatrième objectif, et j'y reviendrai plus tard, a pour but de permettre au gouvernement fédéral de participer au processus d'harmonisation des lois et des règlements avec les provinces, processus déjà enclenché par les provinces elles-mêmes depuis près de deux ans maintenant.

[*Texte*]

• 2010

It has been difficult for the federal government to join without it having a package on the table that it could talk about in any degree of detail. This is all familiar to most people. It has been on the agenda for a long period of time in various government papers.

Growing multiple regulation refers to what has been happening, particularly in the trust company area, but now extending into other parts of the financial sector with both overlapping and potentially conflicting federal and provincial rules that may apply to one institution. This has increased since the mid-1980s with the approach taken by a couple of provinces. It is something that has been of increasing concern to commentators who have examined the issue of regulation in Canada.

This is in contrast to what has been happening in a number of other jurisdictions. There has been a move, for example, for a single licence and passport within the European Community to allow institutions regulated in one jurisdiction to do business in other jurisdictions without having to be subject to multiple layers of regulation.

The Chairman: Can you stop there for a moment? What is the effect of inspection in this harmonization in Europe? For example, is a French bank inspected by British inspectors in Britain and German inspectors in Germany?

Mr. Le Pan: The short answer is no, provided the essence of the single passport concept within the Europe 1992 community is such that an institution incorporated under the governing regulation and supervision of a home country—say, France—would be able to branch into other countries in the community without facing an extra level of supervision from that country with respect to such basic matters as prudential regulation.

Within the community, Mr. Chairman, a role still is retained for host countries. In your example of a French bank expanding into Germany, there would be a role for the German authorities with respect to things entitled "conduct of business rules", such as disclosure or proficiency standards for staff. But for basic prudential regulation, adequate capital investment standards, it would be the responsibility of the home country regulator, or the French regulator in your example.

The Chairman: The French regulator would have access to Germany to do all the things necessary to examine the branch.

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, that would follow from the principle increasingly being adopted of regulation of deposit-taking institutions on a consolidated basis. If it is a French-incorporated institution French authorities would be regulating on a consolidated basis following the agreement on capital and regulation.

[*Traduction*]

Le gouvernement fédéral pouvait difficilement participer à ce processus avant d'avoir élaboré lui-même des propositions susceptibles d'être examinées de façon détaillée. La plupart des intervenants connaissent bien ces propositions. Elles ont été exposées au fil des ans dans divers documents préparés par le gouvernement.

Quand nous parlons de la multiplication des textes législatifs, nous faisons allusion au fait que des règles applicables aux compagnies de fiducie et à d'autres catégories d'institutions financières et élaborées aux niveaux fédéral et provincial risquent de se recouper, voire d'être contradictoires. Cette tendance s'intensifie depuis le milieu des années 80 en raison des réformes entreprises par quelques provinces. Cette situation préoccupe de plus en plus les analystes qui ont examiné le dossier de la réglementation au Canada.

Cette tendance va à l'encontre de ce qui se produit dans nombre d'autres pays. Par exemple, la Communauté européenne a adopté une politique de licences et de passeports uniques afin de permettre aux institutions réglementées dans un pays donné à faire affaire dans une autre juridiction sans être assujetties à divers règlements superposés.

Le président: Puis-je vous interrompre un instant? Quels sont les effets sur l'inspection de cette harmonisation entreprise en Europe? Par exemple, une banque française est-elle inspectée par des inspecteurs britanniques en Grande-Bretagne et par des inspecteurs allemands en Allemagne?

M. Le Pan: Pour l'essentiel, non, à condition que la notion du passeport unique au sein de l'Europe de 1992 permette à une institution constituée au terme des règlements de son pays d'origine—mettons, la France—et assujettie à ses mécanismes de surveillance d'ouvrir des succursales dans d'autres pays de la Communauté sans être assujettie à la surveillance du pays hôte, notamment en ce qui concerne la réglementation prudente.

Monsieur le président, les pays hôtes conservent néanmoins certains pouvoirs. Dans l'exemple que vous donnez d'une banque française qui s'implanterait en Allemagne, les autorités allemandes conserveraient leur pouvoir en ce qui concerne ce qu'on regroupe sous le titre «règles relatives à la conduite des affaires», notamment la divulgation et les normes de compétence pour le personnel. Toutefois, l'organisme de réglementation du pays d'origine, l'organisme de réglementation français dans votre exemple, aurait la responsabilité d'adopter une réglementation prudente en ce qui concerne la suffisance du capital.

Le président: L'organisme de réglementation français pourrait se rendre en Allemagne pour vérifier les opérations de la succursale.

M. Le Pan: Monsieur le président, la réglementation des institutions de dépôt en fonction d'états financiers consolidés, qui est de plus en plus la norme, permet cela. S'il s'agit d'une institution constituée en société en France, les autorités françaises effectueraient une surveillance en utilisant les états financiers consolidés conformément à l'entente sur le capital et la réglementation.

[*Text*]

Canada itself has subscribed to that. We also regulate banks on a consolidated basis. The federal superintendent has access, for example, to books and records and necessary information related to, say, the subsidiaries in the United States of a Canadian bank. The similar situation would occur.

The Chairman: The world subsidiaries.

Mr. Le Pan: Yes, the world subsidiaries. The same would occur in your example of a French bank.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): What about the host country? Have they certain structural rules, for example, with respect to widely held ownership of the host country institutions? Is the visitor coming in bound by the same rules?

Mr. Le Pan: The short answer is no, he is not. In most European countries that I am aware of, there is no explicit legislation with respect to ownership structures.

Various conventions and policies may be applied, but the essence of the single-passport European Community notion is that a bank duly constituted under the French regime, the German regime, whatever, can do business throughout the community. If Germany permits bank ownership different to that of the U.K., or the U.K. has a different sort of situation than Germany, those two institutions would each be able to go into each other's territory without an upstream kind of direct regulation by the host country.

• 2015

That will also apply generally, reciprocity considerations aside, to institutions established as corporations from third countries outside the European Community. Take an institution from the United States, from Canada, from Japan or wherever that had a subsidiary established in France, to pick up the chairman's example, that then effectively becomes a European institution and then can move throughout the community. As well, it could have, depending on its home regulator, a different ultimate ownership structure, once you traced everything back, from what would be the case for, say, the French bank or German bank or U.K. bank.

There is some tendency within the directive to try to recognize that there have to be minimal levels of standards met for this passport notion to work, minimum levels of standards with respect to capital, minimum levels of standards with respect to various parts of supervision and prudential regulation and exchange of information and stuff like that.

There is some general predisposition that many of these banks will either legislatively or de facto be widely held, but not all of them. It will depend on the situation.

With regard to environment, everybody knows there are lots of competing interests with respect to the formulation of this legislation within the Canadian financial community. There has been extensive consultation conducted by the government and the department with respect to previous drafts of these proposals.

[*Translation*]

Le Canada lui-même a adopté cette pratique. Nous réglementons aussi les banques en fonction d'états financiers consolidés. Le surintendant fédéral a accès, par exemple, aux livres et registres et aux renseignements nécessaires touchant les filiales aux États-Unis d'une banque canadienne. C'est ce qui se ferait.

Le président: Les filiales mondiales.

M. Le Pan: Oui. Il en irait de même de la banque française dans votre exemple.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Qu'en est-il du pays hôte? A-t-il des règles touchant, par exemple, la structure des institutions implantées dans un pays hôte, notamment en ce qui concerne l'obligation d'avoir un capital largement réparti? La filiale est-elle assujettie aux mêmes règles?

M. Le Pan: En bref, non. À ma connaissance, il n'y a pas dans la plupart des pays européens de restrictions législatives explicites en ce qui concerne les structures de propriété.

Diverses conventions et politiques peuvent s'appliquer, mais le concept du passeport unique dans la Communauté européenne prévoit qu'une banque dûment constituée en vertu des lois françaises, allemandes, etc., peut faire affaire partout dans la Communauté. Si l'Allemagne permet une structure de propriété des banques différente de celle du Royaume-Uni, ou que le Royaume-Uni prévoie des règles autres que celles de l'Allemagne, les deux institutions pourraient l'une et l'autre aller s'implanter dans l'autre pays sans que le pays hôte n'impose de réglementation directe en amont.

Toute considération de réciprocité mise à part, cela s'appliquera également de manière générale aux institutions établies en sociétés venant de pays tiers extérieurs à la Communauté européenne. Prenez une institution dont le siège est aux États-Unis, au Canada ou au Japon ou ailleurs et qui aurait une filiale en France, pour reprendre l'exemple qu'a donné le président: elle devient alors une institution européenne sans restriction de mouvement au sein de la Communauté. Selon les règles des organismes de réglementation dans son pays d'origine, elle pourrait en fin de compte avoir une structure de propriété différente d'une banque française, allemande ou britannique.

La directive essaie de tenir compte du fait que si ce concept de passeport doit fonctionner, il faut des normes minimums, des normes sur le capital, sur les divers aspects de la surveillance et des règles de prudence, ainsi que sur l'échange d'informations, par exemple.

On peut dire généralement que la plupart de ces banques, soit pour des raisons législatives, soit par la force des choses, seront à capital largement réparti, mais pas toutes. Ça dépendra des circonstances.

En ce qui concerne le milieu, tout le monde sait que la communauté financière canadienne a des intérêts divergents quant à cette loi. Le gouvernement et le ministère ont tenu de nombreuses consultations lors de la rédaction des premières ébauches de propositions.

[*Texte*]

Essentially, the minister has indicated that he and the government have adopted—and I use the word deliberately—a pragmatic approach allowing different ownership structures, for example, and trying to recognize that we are not starting *tabula rasa* in this re-regulation process, if one wants to call it that. There are a lot of institutions and practices out there, so it is not completely a brand-new structure. It recognizes history and some of the existing disparities.

On the thrust of the proposals, I will come back to each of these in more detail in a minute. The first part is a partial breakdown of the four pillars. I say partial because we believe there will continue to be recognizable entities should these proposals in this bill pass. There will continue to be recognizable entities called trust companies, banks, insurance companies. It is not a complete breakdown in that sense, and there are, of course, some limitations on the business powers that mean it is not a complete breakdown.

Regarding ownership policy, the minister has used the word "pragmatic", a mix of widely held and closely held ownership structures, tighter regulations, new self-dealing and new corporate government rules.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Do you want to deal with any questions?

Mr. Le Pan: Yes, right now.

Mr. Attewell: On the foreign ownership question we have had the 10/25 rule. I understand that with the Free Trade Agreement that goes by the board.

Mr. Le Pan: Mr. Attewell, the 10/25 rules, for others' information, basically have limited non-resident acquisitions of Canadian trust companies, insurance companies, or banks, because in the case of a trust company no one foreigner could own more than 10 and the aggregate of all foreigners could not own more than 25. The Free Trade Agreement—

Mr. Attewell: So what goes? Does the aggregate go?

Mr. Le Pan: No. The Free Trade Agreement eliminated both the 10% and the 25% rules for trust companies and for insurance companies with respect to U.S. acquisitions only.

Mr. Attewell: For trust and insurance.

Mr. Le Pan: Trust and insurance. For banks, it eliminated the 25% limit. Banks still are subject to the basic and have been subject to the 10% limit for foreign investors or Canadians.

Mr. Attewell: So in banks, in theory, 10 U.S. investors could own one of the big six banks.

Mr. Le Pan: Ten unassociated, not acting in concert, individuals, Canadian or American, could own one of the big six banks. Correct.

[*Traduction*]

Essentiellement, le ministre a bien dit que lui-même et le gouvernement avaient adopté—et j'utilise ici le mot tout à fait consciemment—une approche pragmatique permettant différentes structures de propriété, par exemple, en reconnaissance du fait que nous ne partons pas de zéro dans ce processus de re-réglementation, si l'on peut dire. Il y a déjà des institutions et des pratiques, et il ne s'agit donc pas de créer une structure toute neuve. On reconnaît par ces dispositions législatives le contexte, et certaines des disparités actuelles.

Quant à l'essence même des propositions, j'y reviendrai en détail, une par une, dans une minute. Il y a d'abord le décloisonnement partiel des quatre piliers. Je dis bien partiel, car si ce projet de loi est adopté, il restera des entités reconnaissables. On continuera d'avoir des entités reconnaissables qui se nommeront sociétés de fiducie, banques, compagnies d'assurance. Ce n'est pas un décloisonnement total en ce sens, et il y aura bien sûr des limites sur les activités autorisées, ce qui veut dire que le décloisonnement ne sera pas total.

En ce qui concerne la politique de propriété, le ministre l'a qualifiée de «pragmatique», puisqu'elle comportera à la fois des structures à capital largement réparti et des propriétés à capital fermé, que la réglementation sera resserrée, et qu'il y aura de nouvelles règles sur les opérations d'initiés et les contrôles internes des sociétés.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Est-ce que vous êtes prêt à répondre à des questions?

M. Le Pan: Oui, maintenant.

M. Attewell: Il y avait la règle de 10/25 sur les propriétés étrangères. Elle a été éliminée, me semble-t-il, avec l'Accord de libre-échange.

M. Le Pan: Monsieur Attewell, les règles 10/25, pour ceux qui ne le sauraient pas, ont essentiellement servi à limiter l'acquisition de sociétés de fiducie, compagnies d'assurance ou banques canadiennes par des non-résidents, puisque dans le cas d'une société de fiducie, un étranger ne pouvait détenir plus de 10 p. 100 des actions, et l'ensemble des étrangers ne pouvait en détenir plus de 25 p. 100. L'Accord de libre-échange...

M. Attewell: Alors qu'est-ce qui a été éliminé? Est-ce la règle sur le total?

M. Le Pan: Non. L'Accord de libre-échange a éliminé les deux règles, celle des 10 p. 100 et celle des 25 p. 100, en ce qui concerne les sociétés de compagnies et les sociétés d'assurance, mais seulement pour les investisseurs américains.

M. Attewell: Pour les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance.

M. Le Pan: C'est cela. Dans le cas des banques, la limite des 25 p. 100 a été éliminée. La règle de base qui limite à 10 p. 100 la part des actions d'investisseurs étrangers ou canadiens dans une banque demeure.

M. Attewell: Donc, théoriquement, 10 investisseurs américains pourraient acquérir l'une des six grandes banques.

M. Le Pan: À condition de ne pas être apparentés, de ne pas agir de concert, s'ils agissaient individuellement, Canadien ou Américain, ils pourraient acquérir l'une des six grandes banques, c'est exact.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: Is that because of the Free Trade Agreement?

Mr. Le Pan: Yes.

The Chairman: No. You have a 10% ownership rule. The Free Trade Agreement eliminates the 25% restriction on foreign ownership.

Mr. Le Pan: That is right.

The Chairman: So you say you get—

Mr. Le Pan: It is the 10%.

The Chairman: The 10% rule still remains.

• 2020

Mr. Le Pan: Correct. But that is essentially, I think, what Mr. Attewell was saying. The 10% rule for banks remains in this policy proposal, including the Bank Act that will be coming after the trust and loan bill.

The 10/25 rules with respect to non-Americans—Europeans, Japanese, whatever—which apply to trust and insurance companies—and also the 25% rule applies to banks—are not altered by this legislative proposal.

The Chairman: Why are you altering the 10% rule with respect to insurance companies?

Mr. Le Pan: The 10% rule for insurance companies was part of the Free Trade Agreement. This package does not change that. It was changed as a result of the Free Trade Agreement for non-resident acquisitions of insurance companies, but it is not altered by this package.

The Chairman: In other words, all insurance companies will be able to be solely owned from now on? Is that correct?

Mr. Le Pan: The short answer is yes, by Canadians—

The Chairman: By Canadians or foreigners.

Mr. Le Pan: —and by Americans.

The Chairman: Yes, by foreigners. By Americans?

Mr. Le Pan: By Americans. The foreign ownership limitations that have been in Canadian statutes for some time were not altered for non-Americans in the Free Trade Agreement and are not altered by this package, subject to the 35%, to which I will come back, for the large ones.

Mr. Rodriguez: If an American bank that is not widely held, is very closely held, comes into Canada, they can come in and do business?

Mr. Le Pan: They always could. Even without the Free Trade Agreement, you could establish a bank... Since 1980, which Bank Act revision allowed foreign bank subsidiaries into Canada, foreign banks have been allowed to set up subsidiaries in Canada.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Est-ce une conséquence de l'Accord de libre-échange?

M. Le Pan: Oui.

Le président: Non. Il y a la règle des 10 p. 100. L'Accord de libre-échange élimine la restriction de 25 p. 100 sur la propriété étrangère.

M. Le Pan: C'est exact.

Le président: Vous dites donc que cela donne...

M. Le Pan: C'est 10 p. 100.

Le président: La règle des 10 p. 100 demeure.

M. Le Pan: C'est exact, mais c'est essentiellement ce que disait M. Attewell. La règle des 10 p. 100 demeure en vigueur pour les banques, d'après cette proposition, et dans la nouvelle loi sur les banques qui suivra le projet de loi sur les sociétés de fiducie et de prêt.

Les règles des 10 et 25 p. 100 sur la propriété des sociétés de fiducie et des compagnies d'assurance, applicables aux citoyens non américains—européens, japonais ou autres—ainsi que la règle des 25 p. 100 pour les banques, ne seront pas modifiées par cette proposition législative.

Le président: Pourquoi avez-vous modifié la règle des 10 p. 100 touchant les compagnies d'assurance-vie?

M. Le Pan: La règle des 10 p. 100 pour les compagnies d'assurance-vie entrait dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces propositions-ci n'y changent rien. Elle a été modifiée à la suite de l'Accord de libre-échange pour les acquisitions de compagnies d'assurance par des non-résidents, mais rien dans ces propositions-ci ne la modifie.

Le président: Autrement dit, toutes les compagnies d'assurance-vie pourront être détenues en propriété unique à partir de maintenant; n'est-ce pas?

M. Le Pan: En bref, oui, par des Canadiens...

Le président: Par des Canadiens ou des étrangers.

M. Le Pan: ...et des Américains.

Le président: Oui, des étrangers. Par des Américains?

M. Le Pan: Par des Américains. Les limites sur la propriété étrangère que prévoient depuis un certain temps déjà les lois du Canada n'ont pas été modifiées par l'Accord de libre-échange en ce qui concerne les citoyens non américains, et ne le sont pas non plus par ces propositions, sous réserve des 35 p. 100, dont je reparlerai plus tard, pour les plus grandes institutions.

M. Rodriguez: Si une banque américaine dont le capital n'est pas largement réparti, à capital fermé, vient au Canada, elle a le droit d'y exercer des activités commerciales?

M. Le Pan: Cela a toujours été le cas. Même avant l'Accord de libre-échange, il était possible d'ouvrir une banque... Depuis qu'en 1980, la révision de la Loi sur les banques a permis aux banques étrangères d'ouvrir des filiales au Canada, elles ont pu le faire.

[*Texte*]

In terms of the expanded powers and the first part of the thrust of the proposal, the partial breakdown of the pillars, the framework essentially involves expansion of in-house powers. By "in-house powers" we mean the business powers an institution is able to exercise itself as opposed to exercising through subsidiaries or affiliates.

Second, generally an increase in financial institutions' ability to network other products, products either of an affiliated financial institution or of a third-party financial institution, of course with some exceptions such as insurance, where networking is basically prohibited. . . I will come back to that in a moment with the details.

The third aspect of the breakdown of the pillars is diversification beyond traditional areas of business by owning institutions and other pillars. That refers to, for example, allowing trust companies and banks to own insurance companies, insurance companies to own trust companies, and so forth. To some extent, this diversification has already been occurring. It has been occurring, for example, in the trust and insurance case. Some 20 of the insurance companies over the past couple of years have gotten into deposit-taking on the side through a variety of trust company affiliates. This framework allows a more even ability for institutions from each pillar to move into others' businesses, though with some restrictions to which I will come in a second.

The restrictions to that derive fundamentally from the ownership policy, where, for example, the ownership policy continues, as I said a moment ago, to require that no one individual or group of associated individuals owns more than 10% of a Schedule A bank. So complete ownership of Schedule A banks is not permitted by this cross-pillar diversification.

Mr. Rodriguez: What is the thinking about this business of banks owning insurance companies? You could have the bank here and right beside it is its insurance company. All they put up is a drywall and they can have their insurance company.

Mr. Le Pan: Yes.

Mr. Rodriguez: What is the thinking in then saying to the banks that they cannot market insurance through their branches? They can own an insurance company, but then you are going to set up a whole pile of regulations to make sure they do not transfer information about their clients back and forth.

• 2025

I have been trying to think about this. Which is better for the consumer? Is it to allow the banks to market the insurance through their branches rather than having them gobble up insurance companies or establish insurance companies and go through this song and dance that you can actually have an arm's length relationship when they will find ways to pass on information to their insurance company about their customers?

[*Traduction*]

En ce qui concerne l'élargissement des pouvoirs et la première partie de la proposition, portant sur le décloisonnement partiel des piliers, il s'agit essentiellement d'accroître les pouvoirs internes. Par «pouvoirs internes», nous entendons les possibilités d'activités commerciales qu'une institution peut exercer directement plutôt que par ses filiales ou sociétés affiliées.

Deuxièmement, il est prévu de permettre aux institutions financières d'accroître la mise en réseau d'autres produits, produits d'une autre institution financière affiliée, ou d'une institution tierce, avec bien sûr des exceptions dans le domaine de l'assurance, par exemple, ou la mise en réseau des produits est essentiellement interdite. J'y reviendrai dans quelques instants avec plus de détails.

Le troisième aspect du décloisonnement entre les quatre piliers est celui de la diversification au-delà des activités traditionnelles par la propriété d'institutions dans les autres piliers. Cela veut dire par exemple que les sociétés de fiducie et les banques pourront être propriétaires de compagnies d'assurance, et les compagnies d'assurance pourront détenir des sociétés de fiducie, et ainsi de suite. Cette diversification est déjà en marche, dans une certaine mesure. On l'a vue, par exemple, dans le cas des fiducies et des assurances. Au cours des dernières années, une vingtaine de compagnies d'assurance sont entrées par la petite porte dans les activités de dépôt, en s'affiliant à diverses sociétés de fiducie. Ce régime égalise les possibilités pour les institutions de chacun des piliers d'entrer dans le domaine d'activité des autres, avec toutefois certaines restrictions que je mentionnerai dans une seconde.

Ces restrictions découlent de la politique sur la propriété qui, par exemple, comme je l'ai dit il y a un instant, continue d'interdire à une personne ou à un groupe de personnes associées de détenir plus de 10 p. 100 des actions d'une banque de l'annexe A. Cette diversification des activités entre les piliers traditionnels ne permet donc pas l'acquisition totale d'une banque de l'annexe A.

M. Rodriguez: Et qu'en est-il des banques qui détiendraient des compagnies d'assurance? On pourrait avoir une banque avec juste à côté une compagnie d'assurance. Il suffit de mettre une paroi entre les deux et c'est fait.

M. Le Pan: Oui.

M. Rodriguez: Alors pourquoi interdire aux banques de vendre de l'assurance dans leur propre succursale? Vous leur permettez d'avoir une compagnie d'assurance, puis vous instituez toutes sortes de règlements pour les empêcher de se passer mutuellement l'information concernant leurs clients.

Je me suis posé la question. Qu'est-ce qui est plus avantageux pour le consommateur? Permettre aux banques de vendre de l'assurance dans leurs succursales, plutôt que de leur permettre d'acquérir des compagnies d'assurance ou d'en créer et de faire semblant qu'il est effectivement possible de n'avoir aucun lien de dépendance, alors qu'elles trouveront bien le moyen de passer l'information sur les clients à leur propre compagnie d'assurance?

[*Text*]

Mr. Le Pan: Perhaps I could make a couple of comments and then maybe we can get into it in more detail. I think the issue of passage of information, for example, would be there regardless of whether one permitted cross-ownership or not, because you would still have the same issue. If you did not permit cross-ownership you would have the issue of passing it to an unrelated insurance company for some kind of fee. I think that issue would be there regardless of whether there was cross-ownership.

We believe the limitations on passing information, for example, and target marketing and marketing through branches will in fact reduce the attraction of acquisitions. They will not completely necessarily eliminate the attraction of acquisitions under this proposal but they will certainly, in our judgment, reduce the attraction of acquisitions.

At the same time, there will be some avenues for financial institutions—banks, trust companies—to market insurance that have not been permitted in the past; for example, credit card holders. That, coupled with the possibility of cross-ownership, will in a limited kind of way allow banks and trust companies, through diversification referred to, into this area that is not completely opened up the way it has been done, for example, in the European Community, but is a partial opening up, if you will. Yet we believe it puts the banks and insurance companies more on an even footing than would otherwise be the case with respect to potential acquisitions if there were complete flow of information as well as complete possibilities for acquisitions, in which case we might well see banks taking over large numbers of insurance companies.

Mr. Rodriguez: But surely to a large extent banks are now marketing insurance. When you get a loan from a bank, the loan is insured. There is an insurance company that insures it. When you get a mortgage—

Mr. Le Pan: I think it is a question of different types of insurance. Credit-related insurance, as you say, has long been something that was available through banks. Property and casualty insurance related to insuring the house—fire, theft, that kind of stuff—has generally not been. In fact, until very recently, when institutions have tried to push the limits of the existing legislation, car insurance has generally not been available through deposit-taking institutions' distribution network. Nor has straight life insurance unrelated to a credit decision, unrelated to the taking out of a loan. This has generally not been available through those kinds of distribution systems.

So I would not agree with your point that the banks have always been in the insurance business. They have been in a very limited part of the insurance business.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): Will that, in fact, change?

Mr. Le Pan: What I tried to indicate earlier. . . Again, it is very hard to forecast, but my own estimation is that in some areas, yes, there will be more, not total.

Mr. Langdon: Are you saying, then, that it will be possible for it to change, even if some of the incentives to do so may be more limited?

[*Translation*]

M. Le Pan: Je voudrais faire quelques observations, puis nous pourrons entrer dans le détail. Cette question du transfert d'information, par exemple, se poserait de toute manière, car le problème demeure entier même sans cette autorisation de propriété. Si l'on ne permet pas de détenir des compagnies dans un autre secteur, il reste la question du transfert d'information contre paiement. Je pense que le problème se poserait de toute manière.

Nous pensons qu'en limitant le transfert d'information, ainsi que la commercialisation ciblée et la commercialisation dans les succursales bancaires, nous rendrons les acquisitions moins intéressantes. Cela n'éliminera pas nécessairement entièrement l'attrait, mais selon nous, cela le limitera fort certainement.

En même temps, les institutions financières—banques, sociétés de fiducie—auront désormais la possibilité de vendre de l'assurance, par exemple, aux détenteurs de cartes de crédit. Cela, s'ajoutant à la possibilité de propriété dans un autre pilier, permettra dans une certaine mesure aux banques et sociétés de fiducie, par la diversification dont j'ai parlée, d'entrer dans un domaine d'activités, pas aussi complètement qu'on le permet dans la Communauté européenne, par exemple, mais c'est au moins une ouverture partielle. Et nous pensons ainsi préserver un meilleur équilibre des possibilités entre banques et compagnies d'assurance que si l'on permettait le transfert total de l'information, ainsi que la totale liberté d'acquisition, qui risqueraient de mener à une situation où un grand nombre de compagnies d'assurance serait absorbé par les banques.

M. Rodriguez: Mais enfin, les banques vendent déjà de l'assurance, dans une large mesure. Quand on obtient un emprunt d'une banque, l'emprunt est assuré. Une assurance est accordée par une compagnie. Quand vous demandez une hypthèque. . .

M. Le Pan: Ce sont là d'autres types d'assurance. Les assurances relatives au crédit, comme vous le dites, sont depuis longtemps déjà disponibles par l'entremise des banques. Ce n'a pas été le cas généralement des assurances de biens et risques divers—assurance-incendie, vol, par exemple. En fait, jusqu'à très récemment, lorsque les institutions ont essayé de tester les dispositions législatives, il n'était pas possible d'obtenir une assurance-automobile dans le réseau des institutions de dépôt. Pas plus qu'il n'est possible d'acheter une assurance-vie qui ne soit pas liée à un emprunt. Ce type d'assurances n'y a généralement pas été disponible.

Je ne partage donc pas votre point de vue que les banques ont toujours vendu des assurances. Leurs activités dans ce domaine sont extrêmement limitées.

M. Langdon (Essex—Windsor): Cela changera-t-il?

M. Le Pan: Ce que j'essayais de montrer plus tôt. . . Encore une fois, c'est difficile de le prédire, mais j'estime quant à moi que dans certains domaines, oui, il y aura un accroissement, pas en tout.

M. Langdon: Voulez-vous dire alors que cela pourrait changer même si c'est moins encouragé?

[*Texte*]

Mr. Le Pan: What is proposed here is a very complete prohibition on the kind of insurance that I have just referred to, things like life insurance or property and casualty insurance of one form or another being marketed in a branch, for example. So it is not a question of a possibility and will it ever happen or will it not. Under this proposed legislation and regulations, it is not permitted.

There are a variety of details to support that with respect to not selling insurance in a branch, not acting as agent in the placing of insurance, not distributing it through flyers or telephones on the wall and that kind of thing, and not making available mechanisms in a branch to get in touch with an insurance agent in the banks, all that sort of stuff.

As I said earlier, there is a couple of new possibilities. For example, the minister has indicated for a year now that promotion of goods and services to credit card holders would be possible. That would include insurance, so there will be some possibilities in that area. The ban is not proposed to apply to the credit-related insurance that has long been sold in branches. There are certain kinds of travel insurance, the Blue Cross kind of thing, where there used to be a form. There may be similar kinds of insurance where an assessment of risk is not required. It is not something that would normally be sold by agents, brokers, that kind of thing. You do not have an assessment of risk. That has been distributed in branches before and would continue to be distributed.

• 2030

There are not a lot of new opportunities in that sense through the branch distribution system. There may be some through credit cards—marketing, for example—but again that would only be applicable, I would suspect as a practical business matter, for some relatively limited types of insurance. I do not think one can sell complicated life insurance products through the mail. In my judgment it has not been the experience of the insurance industry. It is sold face to face a lot of the time. Most of it is prohibited rather than that it is not going to happen.

Mr. Langdon: If I could then try to understand the logic of this, why do you feel it makes sense to permit cross-ownership—there must be some logic that favours it—and yet at the same time put these various prohibitions into effect? It would seem that if there is a logic for the one, there must be a logic to extend to the other. If there is a logic to keeping them separate, surely there must also be a logic to keeping the—

The Chairman: The logic is that our P and C business is badly in need of capital. Secondly, of course, there is the wholesale end of the insurance business. We really need people who will underwrite insurance and provide markets. In other words, existing insurance brokers are in many cases faced without any market—a company to take their insurance. In Canada there is no reinsurance market worth a damn. If we can get the capital that is behind banks and trust

[*Traduction*]

M. Le Pan: Ce que nous proposons ici, c'est d'interdire absolument la vente d'assurances-vie, et d'assurances de biens et risques divers, sous quelque forme que ce soit, à partir d'une succursale bancaire, par exemple. Ce n'est donc absolument pas une possibilité. Cela n'est pas permis par la loi et les règlements que nous proposons ici.

Il y a diverses bonnes raisons de ne pas permettre la vente d'assurances dans une succursale, de se faire l'agent d'une compagnie d'assurance, de ne pas annoncer des assurances par des dépliants ou téléphones placés dans la succursale même, de ne mettre en place dans la succursale aucun mécanisme qui permette d'entrer directement en contact avec un agent d'assurance, par exemple.

Comme je l'ai dit plus tôt, nous offrons certaines possibilités nouvelles. Par exemple, le ministre dit depuis une année maintenant qu'il sera possible de faire de la promotion de biens et services auprès de détenteurs de cartes de crédit. Cela comprendrait les assurances et il y aurait donc des possibilités dans ce domaine. L'interdiction ne s'appliquera pas aux assurances reliées à un emprunt que vendent depuis longtemps déjà les succursales. Il y a certains types d'assurances-voyages, du type Croix-Bleue, qui se vendent par formulaires. Il pourrait y avoir d'autres assurances de ce type qui ne nécessitent pas une évaluation du risque. Ce n'est pas le genre d'assurance que vendent normalement des agents ou courtiers. Il n'est pas nécessaire d'évaluer le risque. Ce type d'assurance est déjà vendu dans les succursales bancaires et continuera de l'être.

Il n'y a pas vraiment beaucoup de possibilités nouvelles dans ce domaine pour le système de distribution bancaire. Il y en aura peut-être dans le domaine des cartes de crédit, pour la commercialisation, par exemple, mais là encore j'imagine que pour des raisons tout à fait pratiques, cela se limitera à certains types d'assurance. Je ne pense pas qu'on puisse vendre un produit aussi compliqué qu'une police d'assurance-vie par la poste. D'après ce que j'ai pu en juger, ça ne se fait pas ainsi dans le secteur de l'assurance. Le plus souvent, les polices sont vendues par un contact personnel. Dans la plupart des cas, ces activités sont simplement interdites.

M. Langdon: J'aimerais dans ce cas comprendre la logique qui sous-tend ces dispositions; pourquoi jugez-vous logique de permettre la propriété dans d'autres secteurs—il doit bien y avoir une logique à cela—alors qu'en même temps vous instituez toutes sortes d'interdictions? Il me semble que si la logique est en faveur d'une décision, elle doit forcément s'étendre à l'autre. S'il y a une raison logique de garder une séparation entre ces activités, il doit aussi y avoir une logique...

Le président: La logique c'est que le secteur des assurances de biens et risques divers a grand besoin de capitaux. Deuxièmement, bien sûr, il y a tout l'aspect de l'assurance en gros. Il nous faut des gens qui soient prêts à souscrire des assurances et qui offrent des marchés. Autrement dit, les courtiers en assurance se retrouvent souvent sans marché, sans compagnie prête à souscrire la police. Au Canada, il n'y a pas de marché de réassurance qui

[*Text*]

companies interested in owning P and C companies, we would have more markets for the product and not have to rely on offshore companies to supply the P and C type insurance in the Canadian market.

Mr. Le Pan: I think also, Mr. Langdon, the essence of this policy is that it is not an all or nothing kind of proposition. As Mr. Blenkarn has said, there may well be circumstances where it makes sense to own an insurance company. In a world where, at the moment, there are already a variety of cross-linkages between deposit-taking institutions and insurance companies, where some 20-odd insurance companies have deposit-taking affiliates and where this possibility exists in other jurisdictions, it is a little hard for us to understand why a bank should be prohibited from owning an insurance company. There may well be circumstances in which, even with these limitations, it may be able to run it more efficiently. Who knows? We think the limitations in place mean it is not automatically, inherently, systemically a situation in which the banks will automatically buy all the insurance companies.

We think there is a reasonable fairness in this. There is not the systemic kind of bias towards everything going in one direction. In that environment, and given the balance issue I talked about earlier, we did not think it was justified to deny cross-ownership.

Mr. Couture (Saint-Jean): Which way are you making the link between the provincial chartered bank, because they really are a bank, to the loan company so they will meet exactly what you just said?

Mr. Le Pan: I am sorry, I do not understand the question.

Mr. Couture: We do not want to completely refuse a bank that wants to own an insurance company, but naturally they are going to be restricted in the way they will be doing business. How will the provincial banking and insurance companies be linked with the new federal law?

• 2035

Mr. Le Pan: Do you mean the provincial insurance companies?

Mr. Couture: Yes, so that they are doing exactly the same kind of business as the federally chartered banks.

Mr. Le Pan: With respect to insurance networking?

Mr. Couture: Yes. In other words, the caisse populaire Desjardins in Quebec. Will they be respecting exactly what we just said?

Mr. Le Pan: No, the caisse Desjardins is regulated by provincial regulation and the legislation in this proposal will not alter the powers the Desjardins have today.

Mr. Couture: And will they not line themselves up with that new legislation? In other words, will they always be separated in the way they are doing business?

Mr. Le Pan: Essentially, yes. This legislation does not apply to them and it does not apply to some of the provincial credit unions in British Columbia and Saskatchewan either.

[*Translation*]

vaille. Si l'on peut intéresser les capitaux des banques et sociétés de fiducie à l'assurance des biens et risques divers, nous aurons davantage de marchés et nous n'aurons plus à faire souscrire par des compagnies étrangères les assurances biens et risques des Canadiens.

M. Le Pan: En outre, monsieur Langdon, cette politique n'est pas une politique du tout ou rien. Comme l'a dit M. Blenkarn, il y a peut-être des circonstances où c'est tout à fait avantageux de posséder sa propre compagnie d'assurance. Dans le contexte actuel où il y a déjà divers liens entre institutions de dépôt et compagnies d'assurance, où une vingtaine de compagnies d'assurance sont affiliées à des institutions de dépôt, et où cette possibilité existe dans d'autres jurisdictions, il nous serait assez difficile de comprendre pourquoi une banque ne pourrait pas être propriétaire d'une compagnie d'assurance. Il est fort possible que dans certaines circonstances, même avec ses limites, elles puissent gérer la compagnie d'assurance plus efficacement. Qui sait? Nous estimons qu'avec les limites prévues les banques n'iront pas automatiquement et systématiquement acheter toutes les compagnies d'assurance.

Cette proposition nous semble juste. Elles évite d'introduire un penchant systémique dans un sens unique. Dans ce contexte, et dans l'intérêt de l'équilibre dont j'ai parlé plus tôt, nous avons estimé qu'il n'y avait aucune raison d'interdire la propriété dans d'autres secteurs.

M. Couture (Saint-Jean): Comment faites-vous le lien avec les banques à charte provinciales, qui sont en fait des banques, et les compagnies de prêt, pour obtenir exactement le résultat que vous avez mentionné?

M. Le Pan: Je suis désolé, je ne comprends pas la question.

M. Couture: Nous ne voulons pas interdire absolument à une banque de détenir une compagnie d'assurance, mais bien sûr nous allons imposer des limites à ses activités. Comment les banques provinciales et les compagnies d'assurance seront-elles reliées à la nouvelle loi fédérale?

M. Le Pan: Voulez-vous dire les compagnies d'assurance provinciales?

M. Couture: Oui, pour qu'elles fassent exactement la même chose que les banques à charte fédérale.

M. Le Pan: En ce qui concerne la mise en réseau des assurances?

M. Couture: Oui, je veux parler de la Caisse populaire Desjardins au Québec. Respectera-t-elle exactement les règles que vous avez décrites?

M. Le Pan: Non, la Caisse Desjardins est une institution sous régime provincial et elle ne sera pas touchée par ce projet de loi.

M. Couture: Elle n'aura pas à respecter cette nouvelle loi? Autrement dit, sera-t-elle toujours sous un régime différent?

M. Le Pan: Essentiellement, oui. Cette loi ne s'applique pas à la Caisse, ni à certaines coopératives de crédit provinciales de la Colombie-Britannique ou de la Saskatchewan.

[*Texte*]

Mr. Couture: In other words, the Royal Bank could ask for a Quebec charter while keeping their federal charter for the rest of the provinces. They could operate differently in the province of Quebec, owning insurance companies and doing the business they really want.

Mr. Le Pan: No, neither the existing Bank Act nor this proposal would permit a bank to move itself to a provincial charter. So a federally regulated institution—

Mr. Couture: Perhaps not with the same name, but—

Mr. Le Pan: The name is important. In some cases a trust company can move to provincial charter, but even that is not clear. That is difficult to do.

Mr. Couture: Is there no way we can link all that together?

Mr. Le Pan: Not at the moment. If federal-provincial discussions and the harmonization process result in changes in the province of Quebec's legislation, that is a possibility. But we have not yet started talking about this.

Mr. Couture: But it is not just the province of Quebec. Some of the western provinces have credit unions that operate in roughly the same way.

Mr. Le Pan: With respect to the insurance networking issue, my impression is that there is a smaller possibility for networking of insurance through branches of deposit-taking institutions outside Quebec than there is within Quebec.

I can look at the B.C., Saskatchewan and Manitoba rules again and provide the committee with whatever information I have, but I believe they are not identical and there are bans on this happening in other provinces. Quebec would be the area where provincially regulated institutions have more opportunity for doing this.

Mr. Langdon, I would also like to raise another point about the balance aspect. We thought it was desirable to open up the possibility for widely held institutions that are not banks—mutual insurance companies, for example—to be able to move into deposit-taking through a Schedule 2 bank charter. This is something that has been looked at and talked about for a while. A number of reports have suggested it. But if this were to be permitted it would be very difficult to refuse to allow a bank to own an insurance company. I think that represents a little movement, but not so much as your question seemed to suggest that it has either to be all one way or all the other way.

Mr. Langdon: I am trying to understand the logic of the thinking behind this. Is this expected to increase competition? Is that part of the logic? Is it expected to increase innovative connections among different parts of the broad capital market? I am asking as basic a question as what is the logic for the movement from the fairly strictly demarcated four-pillar approach of the past?

• 2040

Mr. Le Pan: I think that logic in general proceeds along three lines. The first line is that this is the essence of a way of increasing competition generally, and it has a number of potential benefits in terms of putting a check on other

[*Traduction*]

M. Couture: Autrement dit, la Banque Royale pourrait demander une charte de la province du Québec tout en fonctionnant dans les autres provinces sous la charte fédérale. Elle pourrait opérer différemment dans la province de Québec, où elle aurait des compagnies d'assurance-vie et ferait ce qu'elle veut.

M. Le Pan: Non, ni la Loi sur les banques ni cette proposition ne permettent à une banque de demander une charte provinciale. Une institution fédérale...

M. Couture: Peut-être pas sous le même nom, mais...

M. Le Pan: Le nom est important. Dans certains cas, une société de fiducie peut passer sous charte provinciale, mais même là, ce n'est pas clair. Ce n'est pas facile.

M. Couture: N'y a-t-il aucun moyen de relier tout cela?

M. Le Pan: Pas pour le moment. Si des discussions fédérales-provinciales et le processus d'harmonisation entraînaient des changements dans les lois du Québec, peut-être. Mais nous n'en avons pas encore discuté.

M. Couture: Mais cela ne concerne pas seulement le Québec. Certaines provinces de l'Ouest ont des coopératives de crédit qui fonctionnent essentiellement selon les mêmes principes.

M. Le Pan: J'ai l'impression qu'il serait plus difficile à des institutions de dépôt en dehors du Québec de procéder à une mise en réseau des produits d'assurance que pour les institutions du Québec.

Je peux examiner les régimes de la Colombie-Britannique, de la Saskatchewan et du Manitoba et transmettre cette information au Comité, mais je ne crois pas qu'ils soient identiques et les autres provinces interdisent ce genre d'activité. C'est au Québec que cette possibilité s'offre plus facilement aux institutions à charte provinciale.

Monsieur Langdon, je voudrais dire encore une autre chose à propos de cette question d'équilibre. Nous avons jugé souhaitable de permettre à des institutions à capital largement réparti, autres que les banques—compagnies d'assurance mutuelle, par exemple, de se lancer dans le domaine des dépôts en passant par une banque de l'annexe 2. C'est une chose que nous envisageons depuis un certain temps. Divers rapports l'ont suggéré. Mais il serait alors très difficile d'interdire à une banque d'avoir sa propre compagnie d'assurance. Il me semble que c'est un petit changement, mais pas de l'ampleur que suggérait votre question; et ce n'est pas nécessairement tout ou rien.

M. Langdon: J'essaye de comprendre la logique qui sous-tend ces propositions. Espère-t-on que cela va accroître la concurrence? Est-ce que ça fait partie du raisonnement? S'attend-on à voir se développer des liens plus innovateurs entre les différents éléments du marché des capitaux? Je pose la question fondamentale qui est de savoir quel raisonnement vous a poussés à abandonner le système assez strictement défini des quatre pilliers?

M. Le Pan: Je pense que cette logique repose sur trois hypothèses. La première c'est que c'est là essentiellement un moyen d'accroître la concurrence, ce qui peut présenter des avantages pour le marché en général, puisque les institutions

[*Text*]

institutions and giving them some competition, to benefit the market at large. I think the second part of the logic of breaking down pillars is that it has the potential—and we believe it will—to provide opportunities to institutions that will make them stronger in the sense of being more competitive both domestically and internationally.

I think that comes in the insurance case from some of the things Mr. Blenkarn mentioned, so that one may see different parts of the financial business that move differently through time or are influenced by different economic factors, and there is an inherent diversification permitted that results from allowing cross-ownership. There may be in some cases, where synergies are possible between different kinds of business, direct relationships between breaking down the pillars and institutions' competitiveness. For example, in most other jurisdictions there is no concept of a trust separate from a bank. Banks are able to do trust functions. That is generally something that happens in most other jurisdictions.

Historically in Canada we have maintained that distinction so that the trust companies were the only ones able to engage in trust functions. Yet some institutions in the United States have done very well by being involved in trustee activities, whether for individuals or as a corporate matter, as trustees for securities issues, bond issues, that kind of stuff.

The possibility of increasing and enhancing competitiveness by doing this is also driven—and this is a third factor I wanted to mention—by the fact that to some extent, to a greater or lesser extent in different jurisdictions, this is what is happening internationally. If as a Canadian federal regulatory policy we closed our eyes to that and said we are not going to allow any of these kind of breakdowns even in a controlled kind of way, we run the risk that Canadian financial institutions are not going to have the chance to deal with those synergies, to sort out the business issues, to sort out whether this line of business is a good one and this one fits or it does not fit. That may hurt their competitive position internationally and domestically down the road because there are more institutions around that have these kinds of broader powers coming from foreign jurisdictions.

Mr. Rodriguez: But the banks can market their insurance through their credit card communications. Is this not artificial? If the credit card holder purchases insurance from a bank's insurance company, presumably he would be able to pay for the insurance through the bank machines. So why create this artificiality? Why not allow them? It seems to me that consumers might be able to get a cheaper price for their insurance if we use the facilities at the branches of the bank. It may make the bank branches much more viable. I know banks are closing branches now.

Mr. Le Pan: The view has been, as you say, that if it is possible to market insurance directly through bank branches there will be economies of scale, at least for certain kinds of insurance, and that will be cheaper for consumers. At the

[*Translation*]

se contrôleront l'une l'autre. La deuxième hypothèse c'est qu'une diversification des activités a le potentiel—et nous pensons qu'il se réalisera—d'offrir aux institutions des possibilités qui les rendront plus concurrentielles sur le marché national et international.

Dans le cas des assurances, cela découlera de certaines des choses qu'a mentionnées M. Blenkarn qui font que les différents secteurs des finances évoluent différemment, sont influencés par des facteurs économiques différents, et la propriété croisée permet une diversification des activités. Dans certains cas où il est possible d'avoir une synergie entre différents types d'activités, il y aura peut-être une relation directe de cause à effet entre le décloisonnement des piliers et la compétitivité des institutions. Par exemple, dans la plupart des autres juridictions il n'y a pas de société de fiducie qui se distingue des banques. Les banques peuvent remplir les fonctions des fiducies. Cela se fait dans la plupart des autres juridictions.

Au Canada nous avons toujours maintenu la distinction et seules les sociétés de fiducie pouvaient agir comme fiduciaires. Mais aux États-Unis certaines institutions ont très bien réussi dans les activités de fiducie, soit dans le domaine individuel ou celui des entreprises, en tant que fiduciaires pour des émissions d'actions, d'obligations, par exemple.

Les possibilités d'accroissement de la compétitivité par ce moyen—et c'est le troisième facteur que je voulais mentionner—tient dans une certaine mesure au fait que c'est ce qui se passe dans les autres pays, dans des mesures diverses selon les États. Si la politique de réglementation fédérale n'y prêtait aucune attention et ne permettait aucun décloisonnement, même mesuré, les institutions financières risqueraient de ne pas pouvoir se défendre devant ces synergies, de faire le tri, de voir si telle ou telle activité commerciale leur convient ou non. Cela peut, plus tard, leur faire du tort sur la place internationale ou nationale car de plus en plus d'institutions ont cette marge de manoeuvre accrue que leur accordent les gouvernements étrangers.

M. Rodriguez: Mais les banques pourront vendre de l'assurance par des publicités adressées aux détenteurs de leur carte de crédit. N'est-ce pas artificiel? Si le détenteur d'une carte de crédit achète une police d'assurance à la compagnie d'assurance de la banque, il pourra payer sa prime au guichet automatique, je présume. Alors pourquoi créer cette règle artificielle? Pourquoi ne pas leur donner l'autorisation? Il me semble que les consommateurs pourraient peut-être obtenir de l'assurance à meilleur prix si l'on utilisait l'infrastructure des succursales bancaires. Les succursales seraient peut-être aussi plus viables. Je sais que certaines banques ferment actuellement des succursales.

M. Le Pan: Certains estiment, comme vous l'avez dit, que si l'on permet aux banques de vendre de l'assurance directement dans leurs succursales, cela permettra de réaliser des économies d'échelle, au moins pour un certain type

[*Texte*]

same time I think people have looked at this and also said there are some possibilities of achieving scale economies and benefits for consumers through marketing through plastic, and plastic will enter the distribution mechanism through credit cards, just like bricks and mortar do.

I think the concern that has led to the proposal on limitations of networking within a bank branch has been driven a good deal by a worry that if unrestricted marketing of insurance products were possible in a bank branch, there would be more tendency for deposit-taking institutions to engage in practices—again I want to be very careful here—that would not necessarily be beneficial.

• 2045

For example, there has been a worry that if it is possible to have Nick Le Pan sitting there in his bank branch and it is 3.45 p.m. and I am about to sign up for the car loan or the house loan and they want to know if it is insured or not and the bank branch closes in 15 minutes: well, we can do your transaction right now, Mr. Le Pan, the whole thing, or you go and look somewhere else. I think there has been some worry about that possibility and I think that is the potential pressure. For example, if you can distribute this stuff directly, the same person who has given you the loan can sell you the insurance product across the desk.

I think there has also been worry that the international experience—and this is a point that has been made by the insurance companies and led them actually to propose no cross-ownership—the point they raised was that the experience in some jurisdictions seemed to suggest that if you can target market using the full range of information you have on a customer from their banking relationship, it is possible to increase the efficiency of selling insurance products by a factor of several times. But if that were allowed to exist without restriction, that would lead to a situation in which all the large deposit-taking institutions would acquire all the insurance companies of any particular size and that systemically over time the insurance sector would shrink down to one that was dominated by the banks. That has been the position essentially of the CLHA, for example. They were worried about impacts on concentration and things of that nature for the target market.

The Chairman: I think it is fair to say you have two issues here, where there is concentration prohibition against the banks. One is marketing insurance directly. To some extent, that gives the private insurance broker an edge to stay in business and keeps the banks out of cross-marketing insurance with bank lending. The other one is the car leasing, or small vehicle leasing, where the banks for the same reason are kept out of ownership of essentially automobile dealers to the complete control of automobile dealers by controlling the financing of automobile products through leasing.

Mr. Rodriguez: Will the trust companies be able to own insurance companies under this proposal? And are they bound by the same thing, that they cannot market the—

[*Traduction*]

d'assurance, et donc être avantageux pour le consommateur. Mais certains ont examiné la question et se sont dit qu'il est également possible de réaliser des économies d'échelle et d'obtenir des avantages pour les consommateurs en vendant l'assurance avec le plastique, et le plastique entrera dans le système de distribution des cartes de crédit comme le mortier s'allie à la brique.

Je pense que ce qui a amené à proposer de limiter les mises en réseau de produits au sein d'une succursale bancaire c'est une inquiétude très réelle: si l'on autorisait la commercialisation illimitée de produits d'assurance dans une succursale bancaire, les institutions de dépôt auraient davantage tendance à adopter des pratiques—et là je vais être très prudent—qui ne seraient pas nécessairement bénéfiques.

Par exemple, on a craint que si Nick Le Pan était assis dans le bureau de son banquier à 15h45, s'apprêtant à signer un emprunt pour une voiture ou une maison, et qu'on lui demande s'il est ou non assuré, 15 minutes avant la fermeture de la succursale, qu'on lui propose de régler toute l'affaire ici même, monsieur Le Pan, tout de suite, ou alors vous pouvez vous adresser ailleurs. On craint ce genre de pression. Par exemple, si vous pouvez distribuer ces produits directement, la même personne qui vous a accordé le prêt pourra aussi vous vendre l'assurance.

On a craint aussi d'après l'expérience internationale—et c'est l'argument qu'ont présenté les compagnies d'assurance contre la propriété croisée—que, comme on a pu le constater dans d'autres juridictions, si l'on cible son marché en fonction des informations détaillées que détient une banque sur son client, le taux d'efficacité de vente des produits d'assurance augmente d'un facteur important. Si l'on n'imposait aucune restriction, les grandes institutions de dépôt finiraient par acheter toutes les compagnies d'assurance d'une certaine importance et avec le temps, le secteur des assurances serait totalement dominé par les banques. C'est essentiellement la position qu'a présentée l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes, par exemple. Celle-ci craint les conséquences de la concentration, entre autres, pour le ciblage des marchés.

Le président: Il faut dire je crois qu'il y a dans cette question d'interdiction de la concentration des banques deux problèmes. Il y a d'une part la vente directe d'assurance. Dans une certaine mesure, cela donne un certain avantage aux courtiers en assurance et cela empêche les banques de faire de la commercialisation croisée entre prêt et assurance. Il y a par ailleurs la question du crédit-bail automobile, ou du crédit-bail de petits véhicules, où les banques, pour la même raison, n'ont pas le droit de détenir des concessionnaires d'automobiles, d'en avoir le contrôle complet en contrôlant le financement des produits automobiles.

M. Rodriguez: Les sociétés de fiducie pourront-elles, en vertu de cette proposition, être propriétaires de compagnies d'assurance? Sont-elles soumises au même régime, qui leur interdit de vendre...

[*Text*]

Mr. Le Pan: Through their branches, yes. The same rules will apply.

Mr. Rodriguez: Banks are involved in the leasing business, are they not?

Mr. Le Pan: Not cars and small vehicles, no.

Mr. Rodriguez: But they are in it in farm equipment, big equipment.

Mr. Le Pan: Yes, they are in it in farm equipment and—

The Chairman: Household furniture.

Mr. Le Pan: —that kind of stuff. But since 1980 banks have been prohibited in being involved in car leasing.

Mr. Rodriguez: Again, I do not understand the rationale for that.

Mr. Le Pan: The car lessors' position on this in particular has been that if the banks—

The Chairman: We believe that the free market is not quite the free market.

An hon. member: Exactly! That is it exactly. You guys are real phoneys on this one.

Mr. Le Pan: The position that was adopted in 1980 in the Bank Act—and it is reaffirmed in this proposal—is that banks would not be able to lease cars. Fundamentally, the worry has been that there would be an inherent conflict of interest between the bank that has a large outstanding loan to the car dealer and at the same time is in the leasing business as a direct competitor to that car dealer. That is essentially a recipe for problems by virtue of the car dealer in some cases in smaller communities maybe having very little access to other kinds of credit facilities and being in direct competition on his business side with the guy who is providing him with his financing.

Mr. Langdon: But that is the same thing that you—

Mr. Young (Acadie—Bathurst): About GMAC and Chrysler Leasing and Ford, do you feel that is an appropriate arms' length situation?

Mr. Le Pan: Did you say GMAC and GM?

The Chairman: And Ford.

Mr. Le Pan: I do not think that is the same kind of issue. I do not think you have the person and the bank manager kind of stuff in the same kind of relationship, unless I am missing the question.

Mr. Young: I just wondered about the benefits.

Mr. Le Pan: The benefits to whom?

Mr. Young: To the American-owned GMAC and Ford Motor Company and Chrysler Corporation. Instead of leaving it with Canadian banks you are sending it to the U.S.

[*Translation*]

M. Le Pan: Dans leurs succursales, oui. Elles sont soumises à la même règle.

M. Rodriguez: Les banques font du crédit-bail, il me semble?

M. Le Pan: Pas dans le secteur automobile, non.

M. Rodriguez: Mais elles le font pour les machines agricoles, les grosses machines.

M. Le Pan: Oui, elles font du crédit-bail dans les machines agricoles et...

Le président: L'ameublement.

M. Le Pan: ...ce genre de chose. Mais depuis 1980 il est interdit aux banques de faire du crédit-bail automobile.

M. Rodriguez: Là encore, je ne comprends pas la logique.

M. Le Pan: Les agences de location de voiture estiment que si les banques...

Le président: Nous estimons que le marché libre ne doit pas être tout à fait libre.

Une voix: Précisément. C'est exactement cela. Vous êtes vraiment des tricheurs sur ce point.

M. Le Pan: La position adoptée lors de la révision de la Loi sur les banques en 1980—et qui est réaffirmée ici—est que les banques ne doivent pas être autorisées à faire du crédit-bail automobile. Essentiellement, on craint la possibilité d'un conflit d'intérêts inhérent entre la banque qui aurait accordé un prêt important au concessionnaire automobile et qui en même temps est en concurrence directe avec lui en faisant du crédit-bail. C'est chercher des problèmes, car dans les petites localités en particulier, il arrive que le concessionnaire automobile n'ait pas vraiment le choix entre les institutions de crédit et soit en concurrence directe, dans ses activités commerciales, avec celui qui le finance.

M. Langdon: Mais c'est la même chose que vous...

M. Young (Acadie—Bathurst): À propos de GMAC, Chrysler Leasing et Ford, pensez-vous que l'indépendance soit suffisante?

M. Le Pan: Avez-vous dit GMAC et GM?

Le président: Et Ford.

M. Le Pan: Je ne crois pas que ce soit pareil. Ce n'est pas le même lien qu'entre l'individu et le banquier, à moins que je n'aie pas saisi votre question.

M. Young: Je me demandais quels avantages cela pouvait présenter.

M. Le Pan: Pour qui?

M. Young: Pour les compagnies américaines, Ford, Chrysler et GMAC. Au lieu de laisser cela entre les mains des banques canadiennes, vous le confiez aux Américains.

[*Texte*]

• 2050

Mr. Le Pan: I would disagree that it is all going to the U.S. If you look at the leasing portfolios of the banks, not in terms of assets—and I do not have the numbers here—they are effectively financing. They can get into "wholesale leasing", if you will. They are not directly retailing cars, but they can get into wholesale financing of vehicles. They are into a large amount of financing of leasing portfolios.

So I am not sure I agree with your characterization that we have completely shut out the Canadian financial community from being part of the action, in the broad sense of the term, and that the only people who can play are the U.S. auto dealers.

Mr. Attewell: Most of them have Canadian subsidiaries, GMAC and Ford, for example. They do some borrowing in Canada.

Mr. Le Pan: Sure, exactly.

Mr. Attewell: So it does not flow directly to—

Mr. Young: Why would they borrow in Canada at five or six percentage rates higher—

Mr. Attewell: I did not say they were borrowing today.

Mr. Young: Oh, they are not borrowing today.

The Chairman: They are borrowing today in Canada simply because the debt is in Canadian. You do not want to wind up with an exchange risk. Usually people try to borrow in the country they lend in. They do not want to face the exchange risk of borrowing in a foreign currency. You have always been able to do that, of course, in a market situation, but the moment you do you face an exchange risk. Otherwise, generally speaking, Canadians would borrow money in the United States at 8% or something, convert to Canadian dollars, and assume that the exchange rate will remain the same forever so they can make a fortune. The moment you do, though, it will go the other way on you.

Mr. Young: It is too bad the Japanese do not think like that.

The Chairman: The Japanese have problems right now.

Mr. Le Pan: And 36% of our debt. . .we have a problem too.

The Chairman: We sure do.

Mr. Langdon: In this car dealer case you talked about, is there not a logic you are applying that also applies with respect to insurance companies and banks? If banks are providing some of the financing to insurance companies, and at the same time have insurance companies that are competing with those they are providing financing to, this opens itself to—

Mr. Le Pan: For your example to work there would have to be general bank financing of insurance companies, and the bank would have to have its own insurance company competing with the ones it is financing.

[*Traduction*]

M. Le Pan: Je ne suis pas d'accord pour dire que tout s'en va aux États-Unis. Si l'on étudie le portefeuille de crédit-bail des banques, non pas en termes d'actif—je n'ai pas les chiffres exacts ici—, on s'aperçoit qu'elles assurent effectivement un financement de ce genre. Elles peuvent faire du «crédit-bail en gros», si vous voulez. Elles ne financent pas directement l'achat de voitures dans les commerces de détail, mais elles peuvent assurer un financement en gros. Elles financent beaucoup de portefeuilles de crédit-bail.

Je ne suis donc pas tout à fait d'accord avec vous pour dire que nous avons complètement fermé la porte aux institutions financières canadiennes, au sens large, et que les seuls qui peuvent agir, ce sont les vendeurs d'automobiles américains.

M. Attewell: La plupart d'entre eux ont des filiales canadiennes, par exemple GMAC et Ford. Ces entreprises empruntent donc au Canada dans une certaine mesure.

M. Le Pan: Bien sûr, exactement.

M. Attewell: Donc, cet argent ne s'en va pas directement. . .

M. Young: Pourquoi emprunteraient-elles au Canada, à des taux d'intérêt de cinq à six points plus élevés. . .

M. Attewell: Je n'ai pas dit qu'elles empruntaient aujourd'hui.

M. Young: Oh, elles n'empruntent pas aujourd'hui.

Le président: Elles empruntent effectivement aujourd'hui au Canada tout simplement parce que la dette est en dollars canadiens. Elles ne veulent pas courir de risques avec le taux de change. En général, les gens essaient d'emprunter dans le pays où ils prêtent. Ils ne veulent pas courir de risques avec le taux de change en empruntant dans une devise étrangère. Cela a toujours été possible, bien sûr, dans une situation de libre marché, mais il y a toujours un risque à cause du taux de change. Autrement, en règle générale, les Canadiens emprunteraient aux États-Unis à huit pour cent ou quelque chose du genre, et convertiraient cet argent en dollars canadiens, en supposant que le taux de change resterait le même pour toujours et qu'ils pouraient ainsi faire fortune. Toutefois, dès qu'on fait cela, la situation change inévitablement.

M. Young: C'est dommage que les Japonais ne pensent pas de même.

Le président: Les Japonais ont des problèmes à l'heure actuelle.

M. Le Pan: Et 36 p. 100 de notre dette. . . nous avons un problème nous aussi.

Le président: C'est certain.

M. Langdon: Dans l'exemple que vous nous avez donné au sujet d'un vendeur de voitures, est-ce que vous n'appliquez pas la même logique dans ce cas que dans le cas des compagnies d'assurance et des banques? Si les banques fournissent un financement quelconque aux compagnies d'assurance et si les compagnies d'assurance peuvent en même temps faire concurrence aux institutions qu'elles financent, cela ouvre la porte à. . .

M. Le Pan: Pour que votre exemple soit valable, il faudrait que toutes les banques financent des compagnies d'assurance et que les banques aient leur propre compagnie d'assurance qui fasse concurrence à celles qu'elles financent.

[*Text*]

Mr. Langdon: That has been prohibited up to now.

Mr. Le Pan: No, a bank could always loan to an insurance company. You are talking about different kinds of stuff—

Mr. Langdon: But now it cannot get into owning an insurance company.

Mr. Le Pan: I think an insurance company searching for finance is in quite a different position than is a car dealer in its ability to search the market should it actually want to issue debt instruments. So I do not think the analogy is the same as you would suggest.

Mr. Langdon: Why not?

The Chairman: Usually insurance companies are bigger parties.

Mr. Le Pan: Exactly; they have much more access to the capital markets. In the car dealer case, many people—including Parliament, when this bill was looked at in 1980—were worried that particularly in some smaller communities without many bank outlets, for example, the bank would be both the chief source of finance to the dealer and a direct business competitor. If the bank decided to do something in order to put the squeeze on the dealer, knowing it was going to benefit through its own leasing business on the side, that dealer would have relatively few places to turn.

I do not think the same argument applies to insurance companies. An insurance company is going to have a lot more access to different sources of funds than does the car dealer in my example. Indeed, this proposal will give that insurance company more access to funds if it wants to get funds from depositing institutions by extending full commercial lending powers to most trust companies and to most insurance companies. So it is going to have a much broader market to look for corporate financing. So I do not think the example really holds.

I think the conflict pressure issue is there. Because it is different and because it comes in different kinds of ways, we have tried to handle it in different ways for insurance companies than we have in the case of car dealers, essentially through bans on what could happen in a branch where you get the automatic face-to-face contact that insurance agents have to go out and fight for. It does not come to them automatically. By limiting the ability to target market, somebody with a big existing data base is going to have a much better advantage out of the starting block than somebody who does not have that data base.

• 2055

Mr. Langdon: And you really believe that is feasible to prevent, do you?

[*Translation*]

M. Landgon: Cela est interdit jusqu'ici.

M. Le Pan: Non, une banque peut toujours prêter à une compagnie d'assurance. Vous parlez de choses différentes. . .

M. Langdon: Mais à l'heure actuelle, elle ne peut pas posséder une compagnie d'assurance.

M. Le Pan: Je pense qu'une compagnie d'assurance qui chercherait des fonds serait dans une situation tout à fait différente d'un vendeur de voitures en ce qui concerne sa capacité de faire de la prospection sur le marché, si elle voulait vraiment émettre des titres de créance. Donc, je ne pense pas que votre analogie tienne.

M. Langdon: Pourquoi pas?

Le président: Les compagnies d'assurance sont généralement de grandes entreprises.

M. Le Pan: Exactement; elles ont accès beaucoup plus facilement au marché des capitaux. Dans le cas des vendeurs d'autos, bien des gens, dont le Parlement, quand il a étudié ce projet de loi en 1980, craignaient que, surtout dans les petites collectivités où il n'y a pas beaucoup de succursales bancaires, par exemple, la banque soit à la fois la principale source de financement accessible au vendeur et un concurrent direct. Donc, si la banque décidait de faire quelque chose pour mener la vie dure au vendeur, en sachant que sa propre entreprise de crédit-bail allait en profiter, ce vendeur n'aurait guère de recours.

Je ne pense pas que cet argument s'applique aussi aux compagnies d'assurance. En effet, ces compagnies ont accès à beaucoup plus de sources de financement différentes que le vendeur de voitures dont je parlais dans mon exemple. En fait, cette proposition va donner aux compagnies d'assurance un accès plus facile aux fonds des institutions de dépôt, en accordant les pleins pouvoirs à la plupart des compagnies de fiducie et à la plupart des compagnies d'assurance en ce qui concerne les prêts aux entreprises. Le financement des entreprises va donc se faire sur un marché beaucoup plus vaste. Je ne pense pas, par conséquent, que l'exemple soit vraiment bien choisi.

Je pense que le risque de pressions conflictuelles existe bel et bien. Puisque la question ne se pose pas de la même façon dans toutes les situations, nous avons essayé de trouver des solutions différentes pour les compagnies d'assurance et pour les vendeurs de voitures, en adoptant en gros des interdictions sur les activités qui pourraient se dérouler dans une succursale bancaire, où l'on a automatiquement un contact direct avec le client, alors que les agents d'assurance doivent aller chercher les consommateurs et se battre pour obtenir leur clientèle. Cela ne vient pas automatiquement dans leur cas. En limitant les possibilités de marketing par secteurs-cibles, nous donnons en fait un avantage considérable aux institutions qui ont déjà une base de données importante, par rapport à ceux qui ne possèdent pas de base de données de ce genre.

M. Langdon: Et vous pensez vraiment qu'il est possible d'empêcher cela?

[*Texte*]

Mr. Le Pan: So far the kind of reaction we have received I have been reasonably pleased with. In trying to formulate some of the limitations on target marketing and retailing, we talked to a fair number of people. People gave us submissions. We have thought it through, and we will be putting out draft regulations, I hope very shortly. I am talking weeks, not months at this point. We think that essentially these kinds of regulations are feasible. We would not impose them if we did not think they were feasible.

I watched Minister Loiselle when somebody asked him the same question: how many thousands of people are you going to need to police them? I thought Minister Loiselle gave a very good answer. There are a heck of a lot of independent agents and brokers out there, and if there is a problem, we are going to hear about it. Institutions will have to have policies in place to show that they are putting these rules into effect and so on.

To some extent also, by removing the possibility of certain marketing, etc., that is going to reduce the incentive for people in the deposit-taking institutions to try to engage in these things. We have seen over the past little while institutions who want to push around the edges, who try to test where the edges of the rules are. That may well happen under a new set of rules, but some of this is in regulations and can be adjusted over time if necessary.

Yes, I think it is feasible. There are no absolute guarantees about every last transaction not happening. A number of the provinces have been looking at these kinds of rules and operating under them for a while. I think there has to be some sense in how they are applied and how they are structured, but I think they are workable.

Mr. Langdon: Have other jurisdictions applied this kind of restriction?

Mr. Le Pan: I talked about some of the provincial jurisdictions that have been operating under these kinds of rules for some time now.

Mr. Langdon: No, no. I am talking about jurisdictions outside this country.

Mr. Le Pan: Within most of the countries of the European Community that I am aware of there are not these kinds of restrictions. One has seen a number of acquisitions, for example; a movement away from independent sales forces in the United Kingdom because of the kind of situation they have in place. I am not sure how much the European experience, outside of perhaps a couple of countries, is that relevant here, as their market for insurance has been quite different from ours. It has been a very different kind of market. It has been quite cartelized in some aspects in some countries.

There are some limitations, I think, in Australia with respect to movement of information, but not a lot. The Australian market has two or three very large banks and a couple of very large insurers that are almost relatively equal in size, so it is a different kind of market from what it is here. We have seen some proposed alliances go on there, some of which I believe the government disallowed.

[*Traduction*]

M. Le Pan: Jusqu'ici, je suis assez satisfait des réactions que nous avons reçues. Nous avons discuté avec un certain nombre de personnes afin de formuler certaines de ces restrictions en ce qui concerne le marketing par secteurs-cibles et la vente au détail. Nous avons aussi reçu des mémoires. Nous avons bien réfléchi à la question et nous allons rendre public un projet de règlement très bientôt j'espère. C'est une question de semaines, et non plus de mois. Nous pensons que, pour l'essentiel, ces règlements sont applicables. Nous ne les imposerions pas autrement.

J'ai écouté ce qu'a dit le ministre Loiselle quand quelqu'un lui a posé la même question: Combien de milliers de personnes va-t-il vous falloir pour faire appliquer ces règlements? Il m'a semblé que le ministre avait donné une très bonne réponse. Il y a une multitude d'agents et de courtiers indépendants, et s'il y a un problème, nous allons en entendre parler. Les institutions adopteront des politiques pour bien montrer qu'elles appliquent ces règles, et ainsi de suite.

En outre, dans une certaine mesure, maintenant qu'il n'est plus possible de se lancer dans un marketing particulier, par exemple, les institutions de dépôt vont être moins tentées de se lancer dans ce genre d'activité. Nous avons vu ces derniers temps certaines institutions qui voulaient tester les limites des règles en vigueur. Cela pourrait bien se produire à nouveau si nous appliquons de nouvelles règles, mais certaines de ces choses sont prévues dans le règlement et peuvent être rectifiées au besoin avec le temps.

Oui, je pense que c'est faisable. Il n'existe pas de garantie absolue pour contrer toutes les transactions possibles. Un certain nombre de provinces ont adopté des règles de ce genre et les appliquent depuis un certain temps. Je pense qu'elles doivent être appliquées et structurées de façon logique, mais qu'elles sont tout à fait applicables.

M. Langdon: Y a-t-il d'autres endroits où l'on a adopté des restrictions de ce genre?

M. Le Pan: Je viens de dire qu'il y a certaines provinces qui appliquent ces règles depuis un certain temps maintenant.

M. Langdon: Non, non. Je voulais parler de l'extérieur du pays.

M. Le Pan: La plupart des pays de la Communauté européenne fonctionnent sans restrictions de ce genre. On a déjà vu par exemple un certain nombre d'acquisitions, une tendance à la diminution des effectifs de vente indépendante au Royaume-Uni, à cause de la situation qui règne là-bas. Je ne suis pas certain que l'expérience européenne, sauf peut-être dans quelques pays, soit vraiment pertinente ici, puisque le marché des assurances y est bien différent du nôtre. Ce marché n'est pas du tout le même. Par certains aspects, il est fortement cartellisé dans certains pays.

L'Australie applique, je pense, des limites en ce qui concerne le mouvement des informations, mais ces limites ne sont pas très sévères. Le marché australien compte deux ou trois très grandes banques et quelques très grandes compagnies d'assurance qui sont presque d'égale force; le marché y est donc là aussi différent du nôtre. Il y a eu des propositions d'alliances là-bas, mais je pense que le gouvernement en a interdit certaines.

[*Text*]

There are not a lot of direct comparisons. In the United States there is an evolution in this area. Generally it cannot be done by cross-ownership or cross-selling of insurance and deposits. It is not possible directly for federal institutions.

Mr. Langdon: To what degree in the process of developing these new regulations with respect to financial institutions have you been guided by the desire or the need to keep the capacity within the Canadian economy to have a fair amount of government leverage with respect to monetary policy?

• 2100

Mr. Le Pan: None. That has not been an issue.

Mr. Langdon: Why would it not be an issue?

Mr. Le Pan: I would put it back to you: why would it be?

The Chairman: I can think of a lot of reasons why it really, in effect, helped it.

Mr. Langdon: There are lots of concerns about the interconnection of financial markets that have not been connected previously and the greater flexibility this gives chartered banks to be able to escape from the credit restrictions that might be applied through a central bank. That is certainly the kind of thing that would occur to me.

Mr. Le Pan: Let me make a couple of comments about that. When you started your question about the conduct of monetary policy occurring through the various ways it does now, this package has been developed, certainly, in consultation with the bank, and obviously with the superintendent's office, but this package essentially, with the exception of reserve requirements—which I will come back to in a moment—does not really alter that kind of transmission mechanism for monetary policy, at least to the extent I am aware of it.

Now, if you move beyond that to talk about things such as credit controls and so on, I do not think this package... You asked a moment ago if it makes it easier for a financial institution to get around some kind of credit control that you posit might be placed in future. Am I right that this was part of the question?

Mr. Langdon: That is an issue, but I do not think it is the central issue.

Mr. Le Pan: No, I do not either. Financial markets, in the sense of flows of funds, are pretty fungible, so I think those kinds of issues, to the extent that they would be there, are there now and would be there in the future, and this will make a marginal change at best, in one way or another, should someone want to get into that kind of game.

[*Translation*]

Il n'y a pas beaucoup d'endroits où la situation se compare vraiment à la nôtre. On assiste aux États-Unis à une évolution à ce chapitre. Généralement, la propriété reciproque et l'interdistribution ne sont pas possibles dans les compagnies d'assurance et les institutions de dépôt, du moins pas directement pour les institutions fédérales.

M. Langdon: Dans quelle mesure avez-vous été guidés, dans l'élaboration de ce nouveau règlement au sujet des institutions financières, par le désir ou la nécessité de garder ces institutions entre les mains des Canadiens de sorte que le gouvernement puisse avoir certains moyens de pression pour l'application de sa politique monétaire?

M. Le Pan: Absolument pas. Cela n'est pas entré en ligne de compte.

M. Langdon: Pourquoi pas?

M. Le Pan: Je vous retourne la question: Pourquoi cela aurait-il été nécessaire?

Le président: Il me vient toutes sortes de raisons à l'esprit.

M. Langdon: Il y a beaucoup de gens qui s'inquiètent de l'interconnexion de marchés financiers qui n'étaient pas reliés jusqu'ici et de la souplesse accrue que ce projet de loi donne aux banques à charte, qui pourront peut-être échapper aux restrictions de crédit qui s'appliqueraient probablement par l'entremise d'une banque centrale. C'est certainement l'une des raisons qui me viennent à l'esprit.

M. Le Pan: Permettez-moi de faire quelques observations à ce sujet. Vous avez posé tout d'abord une question sur la politique monétaire mise en oeuvre grâce aux divers mécanismes en place actuellement; ce projet de loi a été élaboré en consultation avec les banques et, bien sûr, avec le bureau du surintendant, mais en réalité, sauf en ce qui concerne les exigences relatives à la réserve, auxquelles je reviendrai dans un moment, il ne modifie pas vraiment ce genre de mécanisme de transmission de la politique monétaire, du moins à ce que je sache.

Maintenant, si vous voulez parler d'autres éléments, par exemple des mécanismes du contrôle du crédit, je ne pense pas que ces mesures... Vous avez demandé, il y a un moment, s'il serait plus facile pour les institutions financières de contourner les mesures de contrôle du crédit qui selon nous pourraient être appliquées à l'avenir. Était-ce effectivement une partie de votre question?

M. Langdon: C'est un problème, mais je ne pense pas que ce soit le principal.

M. Le Pan: Non, moi non plus. Les marchés financiers, du moins en ce qui concerne les mouvements de capitaux, sont plutôt tangibles. Je pense donc que ces problèmes existent déjà maintenant, dans une certaine mesure, et qu'ils existeront encore à l'avenir. Le projet de loi ne va donc pas changer grand-chose, dans un sens ou dans l'autre, si quelqu'un veut se lancer dans ce genre d'activités.

[*Texte*]

Mr. Langdon: It seems to me, in any event, that if you have your money supply being controlled through the interaction of the Bank of Canada with the chartered banks and the shifting of deposits back and forth and so forth, then if you create another set of deposit-taking institutions—i.e., insurance companies, which are now going to have the capacity to operate in this area—

Mr. Le Pan: But they will not be deposit-taking institutions.

The Chairman: An insurance company will be able to own a deposit-taking institution.

Mr. Le Pan: They will be able to own a deposit-taking institution, but—

Mr. Langdon: Oh, they will be able to own a deposit-taking institution.

Mr. Le Pan: Exactly. But we are not saying that we are turning insurance companies into deposit-taking institutions.

Mr. Langdon: Though the fact that they owned what is now a relatively weak deposit-taking institution would significantly strengthen that deposit-taking institution. Right?

Mr. Le Pan: But I do not see how that is different from a change in the number of banks or trust companies, which we have seen fluctuating from time to time.

Mr. Langdon: I do not see how it is markedly different, but it extends that process in such a way that one would wonder if ultimately the consequence is not an increased loss of control over the expansion or the contraction of the money supply.

The Chairman: Steven, is this an increase in control? In other words, it seems to me that when you put them all under the same general aegis of intermediary legislation, the ability of a central bank or a credit control system to operate is much easier. When they are all separate and individual pillars, each operating in the marketplace in a different fashion, it would seem to me a lot harder to effect a monetary policy or a credit policy or other devices that might make control of the money supply easier to handle. In other words, I see this as a centralizing thing in a sense.

• 2105

Mr. Langdon: Yes, I can see that, but I also have a sense that it will make the capital market generally a good deal more complex and a good deal more flexible.

The Chairman: It will certainly be more flexible. Whether it might be more complicated is another matter.

Mr. Langdon: I think the complexity comes with the flexibility. Out of that you get the capacity to see an expansion of effective money supply outside the control of the central bank itself. We have seen that to a degree with the development of credit card institutions. People now talk about M2 and M3 and the rest of it, whereas the definition of the money supply was very simple 25 years ago.

[*Traduction*]

M. Langdon: Quoi qu'il en soit, il me semble que si la masse monétaire est contrôlée par l'interaction entre la Banque du Canada et les banques à charte et par les transferts de dépôts entre institutions, par exemple, si l'on crée une autre série d'institutions de dépôts, à savoir les compagnies d'assurances, qui pourront maintenant se lancer dans ce domaine. . .

M. Le Pan: Mais ce ne seront pas des institutions de dépôt.

Le président: Les compagnies d'assurance pourront posséder des institutions de dépôt.

M. Le Pan: Elles pourront posséder une institution de dépôt, mais. . .

M. Langdon: Oh, elles pourront posséder une institution de dépôt.

M. Le Pan: Exactement. Mais nous n'avons absolument pas l'intention de transformer les compagnies d'assurance en institutions de dépôt.

M. Langdon: Quoique le fait qu'elles possèdent ce qui est maintenant une institution de dépôt relativement faible renforcerait considérablement cette institution. Est-ce exact?

M. Le Pan: Mais je ne vois pas en quoi cela est différent d'une variation dans le nombre des banques ou des compagnies fiduciaires, qui fluctue de temps en temps.

M. Langdon: Je ne crois pas que cela soit très différent, mais le processus se trouve maintenant beaucoup plus ouvert, de sorte qu'on pourrait se demander si, en définitive, il n'en résultera pas une perte de contrôle accrue sur l'expansion ou la contraction de la masse monétaire.

Le président: Steven, s'agit-il d'une augmentation de contrôle? Autrement dit, il me semble que si l'on regroupe toutes les institutions sous une même loi intermédiaire, le fonctionnement d'une banque centrale ou d'un système de contrôle du crédit s'en trouve facilité de beaucoup. Quand tous les piliers sont distincts et indépendants, et quand chacun fonctionne de façon diférente sur le marché, il me semble qu'il est beaucoup plus difficile d'appliquer efficacement une politique monétaire ou une politique de crédit, ou tout autre mécanisme permettant de faciliter le contrôle de la masse monétaire. Autrement dit, il me semble que c'est en quelque sorte une centralisation.

M. Langdon: Oui, je m'en rends bien compte, mais j'ai également l'impression que cela va rendre le marché des capitaux, de façon générale, beaucoup plus complexe et beaucoup plus souple.

Le président: Il sera certainement plus souple. Quant à savoir s'il sera plus complexe, c'est une autre histoire.

M. Langdon: Je pense que la complexité vient avec la souplesse. Et il en résulte une possibilité d'expansion de la masse monétaire réelle sans que la banque centrale elle-même puisse vaiment contrôler la situation. Cela s'est passé jusqu'à un certain point avec la création d'institutions émettrices de cartes de crédit. Les gens en parlent maintenant de M2 et de M3 et ainsi de suite, alors que la définition de la masse monétaire était très simple il y a 25 ans.

[*Text*]

The Chairman: In the old days it was nice and simple; it was M1.

Mr. Langdon: But that is not the case now, and I wonder if this is not going to make it even more complicated. Is it something to be concerned about in the context of this? Obviously, from the point of view of consumers dealing with financial institutions and the greater degree of competition that might or might not be developed, this may not be an issue, but from the point of view of national economic policy, it could be an issue. I wonder if you have considered that as you have developed the legislation.

Mr. Le Pan: No, and we have not had any concern expressed to us from the bank in that regard. You have referred to the fact that there has been an evolution of credit markets over the past 10 or 20 years, and I am not going to comment on the bank's conduct of monetary policy and the mechanisms because I think they should talk about it. Certainly in the literature that has led to issues about transmission mechanisms and those sorts of things. As I say, the bank has been four-squared together with us in putting this package together. I have not heard any expression of that kind of issue.

The only aspect of this where it does affect the technicalities of monetary policy is the move toward a zero reserve system. They have assured us that technically they will be operating and will be able to operate monetary policy under a zero reserve system. That has been completely worked out. They are fully confident they can do that and have given us that assurance. Beyond that, I think anything more about how credit markets are evolving and the fact that some of these evolutions may be much more of an issue than some of the institutional stuff in here is something they should speak to.

Mr. Young: Mr. Chairman, I have a point of order. We have made it through five slides in an hour, and I would just like to get some guidance from the chair as to whether or not this will be an all-night session or whether we might be able to proceed with the overview that I thought we were going to get and perhaps deal with some questions tomorrow or the next day and in the next few weeks and months. We might be at this for a while. It will be tough to try to wrap it up tonight.

The Chairman: These particular issues we have talked about so far, Mr. Young, are endemic to the bill.

Mr. Young: I am sure everything we talk about pertains to the bill.

The Chairman: But these two particular issues with respect to ownership and cross-ownership are probably the most difficult parts of the bill.

Mr. Young: I expect we will come back to the bill and deal with it in some depth. I was just wondering about the slide presentation.

The Chairman: Go ahead.

[*Translation*]

Le président: Oui, dans le bon vieux temps, on avait purement et simplement M1.

M. Langdon: Mais ce n'est plus le cas maintenant, et je me demande si ce projet de loi ne va pas encore compliquer la situation. Est-ce que nous devrions nous en préoccuper dans ce contexte? De toute évidence, du point de vue des consommateurs qui feront affaire avec les institutions financières et de l'augmentation possible de la concurrence, cela ne posera peut-être pas de problèmes, mais ce pourrait être plus difficile du point de vue de la politique économique nationale. Je me demande si vous avez tenu compte de cet aspect quand vous avez élaboré le projet de loi.

M. Le Pan: Non, et la banque ne nous a pas fait de représentation à ce sujet. Vous avez parlé de l'évolution du marché du crédit depuis les 10 ou 20 dernières années. Je ne veux pas commenter ici la façon dont la banque applique sa politique monétaire et les mécanismes qu'elle a mis sur pied, parce que je pense que c'est à elle de vous en parler. Il est certain que les auteurs ont parlé de toutes sortes de choses, par exemple des mécanismes de transmission. Comme je l'ai dit, la banque a été très franche avec nous quand nous avons élaboré ce train de mesures. Mais elle n'a pas semblé préoccupée outre mesure par cette question.

Le seul aspect du projet de loi qui touche les détails de la politique monétaire, c'est la tendance vers un système de réserve nulle. On nous a assurés qu'il sera possible de fonctionner et d'appliquer la politique monétaire dans un système de réserve nulle. Cela est parfaitement réglé. La banque est tout à fait sûre qu'elle peut le faire et nous en a donné l'assurance. Pour le reste, je pense que c'est elle qui devrait vous parler de la façon dont les marchés de crédit évoluent et du fait que certains aspects de cette évolution pourraient poser problème bien davantage que les questions qui touchent les institutions.

M. Young: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Nous avons vu cinq transparents en une heure; j'aimerais tout simplement que le président nous dise si nous allons rester ici toute la nuit ou si nous allons pouvoir passer au survol que nous devions faire, à ce qu'il me semblait, et régler certaines questions demain ou après-demain, ainsi qu'au cours des prochaines semaines et des prochains mois. Ceci nous prendra peut-être un certain temps. Il sera difficile de conclure ce soir.

Le président: Les questions dont nous avons parlé jusqu'ici, monsieur Young, portent sur l'ensemble du projet de loi.

M. Young: Je suis sûr que tout ce dont nous parlons porte sur le projet de loi.

Le président: Mais les questions de propriété et de propriété réciproque sont probablement les éléments les plus difficiles du projet de loi.

M. Young: Je suppose que nous allons revenir au projet de loi et que nous allons l'étudier en profondeur. Je me posais simplement des questions sur les transparents qu'on nous a présentés.

Le président: Allez-y.

[*Texte*]

Mr. Le Pan: I have referred to some in-house powers. Trust and insurance companies will have full consumer lending powers. Commercial lending powers will be expanded. The reason why they are not full is that trust companies, for example, will have to have $25 million in capital and regulatory approval before they are fully allowed to engage in commercial lending. Regulatory approval is basically to ensure they have adequate systems staff, proficiency to manage a commercial lending portfolio. I have already talked about networking powers.

Portfolio management and investment advice is provided in-house to the banks. The trust companies, of course, have had that inherently for some time. We have talked about networking, excluding most insurance. When I say "most", I mean things like credit, life, and stuff like that, which will not be allowed. The promotion of goods and services to credit card holders is a power the banks do not now have.

• 2110

There are certain restrictions on powers in a couple that we have not talked about. No in-house trust powers for banks: that is a change from the proposals in 1987. In 1987, the trust powers were in-house. In this proposal the trust powers can be exercised through a trust subsidiary. We received a number of representations, in particular from the provinces, that allowing in-house trust powers would unnecessarily raise federal-provincial issues, because regulation of trust companies is a shared jurisdiction with the provinces. Regulation of banking is much more a federal jurisdiction under the Constitution.

Rather than get into those kinds of questions about who was allowed to regulate in the bank or outside the bank, we thought that in the spirit of trying to make harmonization discussions go better we would not allow banks to have in-house trust powers but would allow them to exercise them through a subsidiary with little business difference but a great deal of difference in smoothing the way toward meaningful federal-provincial discussions.

Insurance networking proposals. We have talked about retailing and the pressure issue and we do not think the traditional distribution pattern will be disrupted as a result of this. We have talked about all of this.

Mr. Fontana (London East): Would you define retailing for me?

[*Traduction*]

M. Le Pan: J'ai parlé de certains des pouvoirs internes. Les compagnies fiduciaires et les compagnies d'assurance disposeront de tous les pouvoirs nécessaires pour s'occuper du prêt à la consommation. Elles auront également des pouvoirs accrus en ce qui concerne les prêts aux entreprises. Si nous ne leur accordons pas les pleins pouvoirs dans ce domaines, c'est parce que les sociétés de fiducie, par exemple, devront avoir 25$ millions de dollars en capital et obtenir l'approbation d'un organisme de réglementation avant de pouvoir s'engager sans restriction dans le domaine du crédit commercial. L'approbation par l'organisme de réglementation vise essentiellement à s'assurer que la société possède les systèmes, le personnel et les compétences nécessaires pour gérer un portefeuille de crédit commercial. J'ai déjà parlé en outre des pouvoirs de mise en réseau.

La gestion du portefeuille et les conseils en matière d'investissements feront partie des pouvoirs internes des banques. Bien sûr, les sociétés de fiducie possèdent déjà ces pouvoirs depuis un certain temps. Nous avons parlé de la mise en réseau, à l'exclusion de la plupart des compagnies d'assurance. Quand je parle de «la plupart» de ces compagnies, cela signifie que diverses choses ne seront pas autorisées, par exemple le crédit, l'assurance-vie, et ainsi de suite. En outre, les banques n'ont pas le pouvoir de faire la promotion de biens et de services auprès de détenteurs de carte de crédit.

Il y a en outre certaines limites dont nous n'avons pas parlé au sujet des pouvoirs des diverses institutions. Les banques n'auront pas de pouvoirs internes en ce qui concerne les fiducies; cela constitue un changement par rapport aux propositions présentées en 1987. À cette époque-là, les banques avaient des pouvoirs de fiduciaires. Dans la proposition actuelle, elles pourront exercer ces pouvoirs par l'entremise d'une filiale. Nous avons reçu des représentations à ce sujet, particulièrement des provinces, qui jugeaient que l'octroi de pouvoirs internes de fiduciaires aux banques soulèverait inutilement des conflits entre le gouvernement fédéral et les provinces parce que la réglementation des sociétés de fiducie est un domaine de compétence conjointe avec les provinces, alors que la réglementation de l'activité bancaire relève plutôt du niveau fédéral, en vertu de la Constitution.

Plutôt que de nous poser ce genre de question sur l'autorité de réglementation à l'intérieur ou à l'extérieur de la banque, nous avons jugé que, pour tenter d'harmoniser les discussions, nous ne devrions pas accorder aux banques de pouvoirs internes de fiduciaires, mais plutôt leur permettre d'exercer ces pouvoirs par l'entremise d'une filiale, ce qui ne changerait pas grand-chose pour leur exploitation, mais qui faciliterait considérablement les discussions fédérales-provinciales.

En ce qui concerne les propositions sur la mise en réseau des services d'assurance, nous avons déjà parlé de la vente au détail et de la question des pressions, et nous ne pensons pas que le projet de loi entraîne de bouleversements du circuit de distribution traditionnel. Nous avons parlé de tout cela.

M. Fontana (London-Est): Pourriez-vous me dire exactement ce que vous entendez par «vente au détail»?

[*Text*]

Mr. Le Pan: Yes. The regulations and the law will define it in a variety of ways. With respect to the major prohibitions, it will be things like, first, the bank and its employees not acting in the business of insurance. You cannot have a person who wears two hats sitting in a branch, for example. It will limit the ability to put insurance agents from a related or unrelated insurance company in your branch; prohibitions on putting applications in your branch or having hotlines, that sort of thing, that would allow you to phone a related insurance company and ask for an application; prohibitions on certain servicing of policies within the premises. In addition to that, we go on to deal with things like prohibitions on mailing or otherwise sending out applications by the insurance company or the bank or the trust company based on certain information, such as marital status, loan status, whether the individual just got a car or a house loan, net worth or income information, those sorts of things. So rather than a one-sentence definition of retailing, we have gone at it in the way I have just described.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, it seems to me that what we are doing is removing many of the differences between the banks and the trust companies. Things that trust companies could not do in the past, now they could do and banks could do. So we are collapsing these pillars. Then why is the ownership allowed to be closely held for trust companies when we have a different rule with respect to the ownership of the banks? Why are they not consistent?

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, maybe I could hold that question for about two minutes, finish the power stuff and get to ownership. Would that be okay?

The Chairman: I think we would be happy with that.

Mr. Le Pan: The last point on insurance networking, the last point on this slide is that the proposals with respect to these limitations are that when and as this bill comes into force and is proclaimed, whatever arrangements are off-side would at that point have to be rolled back, including some of the potentially recent arrangements that have been entered into.

My last point on business powers is that certain additional flexibility would be permitted to own related businesses, tighter limits in other cases; for example, limits on the amount of an institution's capital that can be put into common equity, real estate, both in-house and through subsidiaries or other joint ventures, and limitations on ability to take large preferred share positions in unrelated commercial businesses.

[*Translation*]

M. Le Pan: Oui. Cette expression sera définie de diverses façons dans le règlement et dans la loi. En ce qui concerne les interdictions majeures, la banque et ses employés ne pourront pas, premièrement, offrir des produits d'assurance. Par exemple, il ne pourra pas y avoir dans une succursale une personne qui s'occupe des deux secteurs à la fois. Il sera donc plus difficile de nommer dans une succursale des agents d'assurance d'une compagnie reliée ou non à la banque. Il serait interdit de présenter des propositions d'assurance dans les succursales ou d'avoir des lignes directes, par exemple, qui permettraient d'appeler une compagnie d'assurance apparentée pour demander une proposition d'assurance; il y aurait également des restrictions sur le traitement des polices sur place. En outre, nous précisons aussi certaines autres interdictions, par exemple le fait qu'une compagnie d'assurance, une banque ou une société de fiducie ne peut pas envoyer de propositions d'assurance, par la poste ou autrement, en se fondant sur certains types d'information, par exemple la situation de famille, le dossier de crédit, le fait que le candidat viendrait tout juste d'obtenir un prêt pour acheter une automobile ou une maison, la valeur nette ou l'information sur le revenu, par exemple. Donc, plutôt que d'adopter une définition brève de la vente au détail, nous avons préféré procéder de cette façon.

M. Rodriguez: Monsieur le président, il me semble que nous supprimons en fait bon nombre des différences actuelles entre les banques et les sociétés de fiducie. Les sociétés de fiducie pourront maintenant faire certaines choses qu'elles ne pouvaient pas faire dans le passé, et les banques aussi. Les pilliers sont donc en train de s'effondrer. J'aimerais donc savoir pourquoi on permet des sociétés de fiducie comptant peu d'actionnaires, alors que les règles sur la propriété des banques sont différentes? Pourquoi ne pas appliquer des règles uniformes?

M. Le Pan: Monsieur le président, si vous me le permettez, je vais laisser cette question en suspens quelques minutes; j'aimerais en finir tout d'abord avec la question des pouvoirs des institutions, avant de passer à la question de la propriété. Est-ce que cela vous va?

Le président: Cela me satisfait tout à fait.

M. Le Pan: Le dernier élément de ce transparent sur la mise en réseau des produits d'assurance, c'est que nous proposons, en ce qui concerne ces restrictions, que tout arrangement qui ne serait pas valide au moment où le projet de loi entrera en vigueur devrait être annulé, y compris certains arrangements récents qui auraient pu être conclus.

Mon dernier point, au sujet des activités commerciales des institutions financières, c'est que celles-ci auront plus de facilité pour posséder des entreprises complémentaires, mais que leur marge de manoeuvre sera réduite dans les autres cas; par exemple, il y aura des limites quant au montant des capitaux qu'une institution pourra investir dans des actions ordinaires ou dans l'immobilier, à la fois personnellement et par l'entremise de filiales ou d'autres coentreprises, ainsi que quant à sa capacité d'acquérir de grandes quantités d'actions privilégiées dans des entreprises commerciales nonapparentées.

[*Texte*]

At the same time, for certain related businesses, the possibility to be in those businesses is expanded. Information service corporations is an expansion on the old data processing powers; specialized financing corporations, which will provide, within a limited amount of capital, a limited small percentage of the institution's capital to engage in so-called merchant banking and related advisory services; real property brokerage, which has been possible for some institutions but not for others; and ancillary business corporations, which is a concept that has existed in the insurance statutes but has not been very prevalent in the other statutes and would have to be individually approved by the minister, but are businesses that are ancillary to the main financial business of the company.

• 2115

People have used this in the past in the insurance area, for example, to be in the annuity quotation business which, strictly speaking, is probably not an insurance business, but it is an ancillary business corporation, and that will be provided to others.

Mr. Rodriguez, you raised a question on ownership policy. Essentially what is proposed here is a mixed regime, promoting some public holdings in all large companies, the Schedule I banks retaining the 10% ownership limitation. For non-bank companies that exceed $750 million of capital, a 35% float would be required within five years exceeding that $750 million capital level, 35% available listed on public markets in Canada. Very deliberately the mixed regime is one that recognizes that there are different institutions, different types of ownership structures. They have been competing together. That competition seems to have been working relatively well, and therefore the government decided the case for rolling back the trust company and insurance company ownership structure was not very strong.

At the same time, the case for allowing close ownership of Schedule I banks was not very compelling either and raised worries about the possibility of one or a few individuals, whether domestic or foreign, controlling Schedule I banks. That was not something the government was prepared to countenance, and therefore it maintained the 10% ownership limit. So it is a deliberate mixed regime.

We do not believe the mixed regime, taken as a whole together with other aspects of the policy, leads to a systemic bias, or advantage or disadvantage for one type of institution over another type of institution. The policy essentially as outlined by the minister is based on the belief that the existing situation, with both closely held and widely held institutions competing together, has worked rather well, and therefore it is proposed that essentially, aside from the 35%

[*Traduction*]

En même temps, pour certaines entreprises complémentaires, il sera plus facile de se lancer dans ce genre d'activité. Les dispositions sur les sociétés de services d'information constituent une expansion des anciens pouvoirs sur le traitement des données; les sociétés de financement spécialisées, qui pourront fournir, avec un capital limité, un pourcentage restreint des capitaux de l'institution pour offrir des services de banque d'affaires et des services auxiliaires; les services de courtage immobilier, qui étaient possible jusqu'ici pour certaines institutions, mais non pour d'autres, et les sociétés de services auxiliaires, dont la formule existait dans les lois sur les assurances mais non dans d'autres lois et qui devrait être approuvée dans chaque cas par le ministre, mais qui doivent être des entreprises secondaires aux activités financières principales de l'institution.

Certaines institutions se sont prévalues de ces dispositions dans le passé, dans le domaine des assurances par exemple, pour offrir des rentes qui, strictement parlant, ne constituent probablement pas des assurances, mais bien des services auxiliaires; les autres institutions pourront maintenant faire de même.

Monsieur Rodriguez, vous avez posé une question sur la politique relative à la propriété des institutions. Ce que nous proposons ici, essentiellement, c'est un régime mixte favorisant une participation publique à toutes les grandes compagnies, tout en conservant la limite de 10 p. 100 imposée quant à la propriété des banques de l'Annexe I. Pour les sociétés non bancaires dont le capital excède 750 millions de dollars, 35 p. 100 des actions devront être largement réparties et négociées publiquement; ces sociétés auront cinq ans pour se conformer au règlement. Nous avons adopté délibérément un régime mixte qui reconnaît qu'il existe des institutions différentes, dont le capital social a une structure différente. Ces institutions se sont toujours fait concurrence et, comme cela semble fonctionner relativement bien, le gouvernement a décidé qu'il n'était pas très utile de modifier la structure du capital social des sociétés de fiducie et des compagnies d'assurance.

En même temps, il ne semblait pas très intéressant de permettre à quelques actionnaires de se partager les actions des banques de l'Annexe I, ce qui soulevait en outre des préoccupations sur la possibilité qu'une seule personne ou quelques personnes, que ce soient des Canadiens ou des étrangers, prennent le contrôle de banques de l'Annexe I. Le gouvernement n'était pas prêt à admettre ce genre de chose, et c'est pourquoi il a maintenu la limite de 10 p. 100. Il a donc adopté délibérément un régime mixte.

Nous ne pensons pas que ce régime mixte, pris dans son ensemble parallèlement aux autres aspects de la politique, entraîne une discrimination systémique entre les divers types d'institutions, ou mette certaines institutions dans une position plus avantageuse ou moins avantageuse que d'autres. En gros, la politique annoncée par le Ministre est fondée sur la conviction que la situation actuelle, où des institutions fermées et des institutions ouvertes se font concurrence,

[*Text*]

which is significant for some institutions, this mixed regime should be allowed to continue.

In addition, there is an approval process that is extended beyond what is now required. Only certain changes of ownership for trust and insurance companies require ministerial approval. This bill extends that approval process to all significant ownership changes—

The Chairman: Define "significant ownership change".

Mr. Le Pan: Essentially, Mr. Blenkarn, a significant ownership change is a change of more than 10% ownership in the institution itself, or a change in control of any upstream company above the financial institution that has a significant ownership position in the company. For example, if somebody owned 13% of Royal Trust or 13% of another trust company, Central Guarantee or whatever, a significant change would be somebody who wanted to acquire that 13% interest. In the case of the Royal Trust example or in the case of Canada Trust a change in control of a company like Trilon, or a change in control of a BAT that has an indirect interest in Canada Trust, would require ministerial approval with respect to the continued holding of the trust company within the group.

Mr. Sobeski (Cambridge): How does the minister control that which is—

Mr. Le Pan: The minister could not deny the change of control in BAT. To do so would be extra-territorial, but the minister can decide, (a) that he wants to impose terms and conditions with respect to the financial institution located in Canada, and can limit, if necessary—

The Chairman: Close her down.

Mr. Le Pan: Exactly. The minister can limit, can say, if that change of control occurs, you cannot own the trust company in Canada.

The Chairman: You do not have any leverage any more, boy.

Mr. Le Pan: Yes. There is a range of remedies.

Mr. Sobeski: That is my job I am going back to, Don.

• 2120

Mr. Le Pan: But that is essentially the way all approval processes... For example, we have talked about the European model. The U.K. has a fit-and-proper-person kind of notion, which is one example of the sort of criteria we would propose in our legislation—that for prudential purposes owners of financial institutions must be sound.

In all cases when one is thinking about an approval involving foreign control, the sanctions are always with respect to the deposit-taking institution or the insurance company itself.

[*Translation*]

fonctionne relativement bien. C'est pour cette raison que nous avons proposé de maintenir ce régime mixte, à part la règle des 35 p. 100 qui est importante pour certaines institutions.

En outre, le processus d'approbation sera plus étendu qu'il ne l'est maintenant. À l'heure actuelle, seuls certains transferts de propriété pour les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance doivent être approuvées par le ministre. Le projet de loi étend ce processus d'approbation à tous les transferts de propriété importants...

Le président: Qu'entendez-vous par «transfert de propriété important»?

M. Le Pan: En gros, monsieur Blenkarn, un transfert de propriété important implique un changement de plus de 10 p. 100 des intérêts dans l'institution elle-même ou un changement des actionnaires majoritaires d'une société qui se trouve en amont de l'institution financière et qui possède une importante quantité d'actions de celle-ci. Par exemple, si quelqu'un possédait 13 p. 100 des actions de *Royal Trust* ou d'une autre société de fiducie, que ce soit *Central Guarantee* ou n'importe quelle autre, il y aurait un transfert de propriété important si quelqu'un voulait acquérir cette participation de 13 p. 100. Dans le cas du *Royal Trust* ou du *Canada Trust*, un changement des actionnaires majoritaires d'une société comme *Trilon* ou d'une fiducie britannique ou américaine ayant des intérêts indirects dans le *Canada Trust*, nécessiterait une approbation du ministre pour que la société de fiducie puisse conserver ses intérêts au sein du groupe.

M. Sobeski (Cambridge): Mais comment le ministre peut-il contrôler cela...

M. Le Pan: Le ministre ne pourrait pas s'opposer à ce que les actionnaires majoritaires de la fiducie britannique ou américaine changent. Ce serait au-delà de compétences du Canada, mais il pourrait décider, premièrement, qu'il veut imposer des conditions à l'institution financière située au Canada et il pourrait limiter au besoin...

Le président: La fermer.

M. Le Pan: Exactement. Le ministre pourrait décréter que, si ce changement d'actionnaires majoritaires se produit, la société ne peut plus être propriétaire de la société de fiducie qui se trouve au Canada.

Le président: Vous n'avez plus de moyens de pression.

M. Le Pan: Oui. Il y a toute une gamme de recours.

M. Sobeski: C'est le poste dans lequel je dois retourner, Don.

M. Le Pan: Mais c'est à peu près que cette façon que tous les processus d'approbation... Nous avons parlé tout à l'heure du modèle européen. Les Britanniques, par exemple, insistent sur la convenance et la capacité des propriétaires d'institutions financières; ce cerait un critère que nous pourrions aussi proposer dans notre projet de loi, à savoir que, pour des raisons de prudence, les propriétaires d'institutions financières doivent être sérieux et compétents.

Chaque fois qu'il est question d'approuver une transaction impliquant des intérêts majoritaires de l'étranger, les sanctions visent toujours l'institution de dépôt ou la compagnie d'assurance elle-même.

[*Texte*]

The Chairman: In an incident that occurred before the current legislation was in place, Hammond decided he did not like a person attempting a take-over and unilaterally decided to reduce the leverage from 20:1 to 15:1. That meant the company would have been instantly off-side unless they came up with $3 million or $5 million in additional capital. He gave them 24 hours to come up with it. They did not come up with it, so he moved in.

Mr. Young: These are the same people who were involved with the Northland Bank and Commercial Bank of Canada. Some days are better days than others.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): Actually, back then they were not, and that was part of the problem. But they are now. Back then it was a divided supervision structure and it might have made a difference.

Mr. Young: There is some experience with closing down.

The Chairman: This particular case involved a person from out west who decided to come to Ontario and buy an Ontario company. Our superintendent closed him down in about three weeks.

Mr. Le Pan: Again, the proposed ownership policy for Schedule I banks must be widely held. With respect to Schedule II banks, in addition to the current category there is a broadening to include the possibility of these banks being owned by widely held insurance, trust or securities firms. As I indicated earlier, that would largely be a potential for mutual insurance companies. We would propose retaining the Schedule II designation for existing foreign bank subsidiaries, new ones that wish to come to Canada and for the domestic Schedule II category of bank on the path to 10% ownership. That is the answer to your question.

The Chairman: Why are you allowing a mutual insurance company to be treated as "widely held" for the purposes of owning a Schedule A bank?

Mr. Le Pan: I am not sure I understand the question. Essentially, a mutual insurance company is owned by the policy-holders. No one person has more than a small interest in the control of that company.

Have I missed the question?

The Chairman: No, I think you have the question all right. The next question is: what do they use for capital?

Mr. Le Pan: Currently, capital would largely come from retained earnings. We are broadening the possibilities for mutual insurance companies to raise capital through preferred shares, to the extent that those preferred shares do not result in the company becoming demutualized, i.e., that it does not become something other than a mutual insurance company. We recognize a possible need for extra flexibility for mutual companies to raise capital through that route, and also through subordinated debentures, which they have not—

[*Traduction*]

Le président: Je me souviens d'un incident qui s'est produit avant l'entrée en vigueur de la loi actuelle. Hammond avait décidé qu'il n'aimait pas une personne qui essayait de prendre le contrôle de sa société et avait décrété unilatéralement que le levier financier passerait de 20:1 à 15:1. Autrement dit, la société aurait été instantanément écartée à moins de recueillir un capital supplémentaire de trois ou cinq millions de dollars. Il lui avait donné 24 heures pour recueillir ces fonds. La société n'a pas réussi, et il a donc pris le contrôle.

M. Young: Ce sont les mêmes gens qui étaient à la Norbanque et à la Banque commerciale du Canada. Il y a des époques plus faciles que d'autres.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): En fait, cette époque n'était pas facile, et c'est là que réside une partie du problème. Mais les temps sont plus faciles maintenant. A l'époque, la structure de contrôle bancaire était divisée, et cela a peut-être fait la différence.

M. Young: Il y a eu des cas de fermeture.

Le président: Dans le cas dont je parle, c'est quelqu'un de l'Ouest qui a décidé de venir en Ontario pour y acheter une société ontarienne. Notre surintendant l'a obligé à fermer ses portes en trois semaines environ.

M. Le Pan: Encore une fois, nous proposons que les banques à l'Annexe I aient un grand nombre de propriétaires. En ce qui concerne les banques de l'Annexe II, nous avons ajouté à la catégorie actuelle la possibilité que ces banques appartiennent à des compagnies d'assurance, à des sociétés de fiducie ou à des maisons de courtage qui auraient un grand nombre d'actionnaires. Comme je l'ai dit plutôt, cela profiterait surtout aux sociétés mutuelles d'assurance. Nous proposerions toutefois de garder à l'Annexe II les filiales existantes de banques étrangères, les nouvelles banques désireuses de s'installer au Canada et, en ce qui concerne les institutions canadiennes, les banques en voie d'arriver à la limite de 10 p. 100. Voilà qui répond à votre question, je pense.

Le président: Pourquoi proposez-vous de considérer les sociétés mutuelles comme des sociétés ouvertes, à grand nombre d'actionnaires, en ce qui concerne la propriété des banques de l'Annexe A?

M. Le Pan: Je ne suis pas certain de bien comprendre votre question. Une société mutuelle d'assurance est essentiellement la propriété des détenteurs de police. Il n'y a donc personne qui détient une part importante des intérêts de cette société.

Mais peut-être ai-je mal compris votre question?

Le président: Non, je pense que vous l'avez bien comprise. Je voudrais donc vous demander d'où ces sociétés tirent leur capital?

M. Le Pan: A l'heure actuelle, leur capital se compose dans une large mesure de bénéfices non répartis. Il sera toutefois plus facile maintenant pour les sociétés mutuelles d'assurance de se constituer du capital par l'émission d'actions préviligiées, dans la mesure où ces actions prévilégiées n'entraînent pas une démutualisation de la société, c'est-à-dire dans la mesure où la société reste une société mutuelle d'assurance. Nous reconnaissons qu'il faudra peut-être accorder aux sociétés mutuelles une plus grande latitude pour rassembler du capital de cette façon, ainsi que l'autorisation de le faire par l'émission de débentures subordonnées, ce qu'elles n'ont pas...

[*Text*]

The Chairman: Will that be in the insurance company bill?

Mr. Le Pan: Yes, and that is indicated in the overview. They have not had that possibility to date. We have talked about that.

I should spend a minute on the proving of ownership transfers. The criteria are set out in the legislation. One set is prudential—that is the fit-and-proper-person sort of notion. Second, the minister must be satisfied that an approval of an ownership transfer is in the best interests of the financial system. The size of the applicant and the target company are criteria in the acquisition of one financial institution by another in the same pillar. The Competition Act also applies with respect to whether any proposed acqusition merger affects competition.

The 35% rule: again, in the interest of time, 35% of the voting shares widely held once it reaches $750 million in capital, with five years to meet the rule. In some cases it will be met by an upstream holding company and exemptions will be possible; for example, if best efforts have been made but market conditions would not permit the float to be done, because for a company of $750 million in capital that can be a fairly large share transaction to undertake.

• 2125

Domestic-foreign is the same. Foreign ownership we talked about a minute ago, or the status quo in general with respect to foreign ownership. The 12% and 10/25 rules are maintained. The 12% is the limitation on the non-American foreign bank assets in Canada.

The Chairman: That is non-American foreign banks?

Mr. Le Pan: Non-American foreign banks. The Free Trade Agreement exempted U.S. foreign banks from the 12% limitation. Well, it was then a 16% limitation on the foreign banks' share of total domestic assets. It was reduced to 12% as the American portion was removed. The Americans had 4% at that point.

The last point I would make is that the definition of control is updated within this legislation in the foreign ownership rules and in the Bank Act to bring it more in line with the rest of the legislation, and that means that some further transactions would be caught within these foreign ownership rules that were not caught before, because there is a broader definition of what constitutes control of an institution, including control in fact, not just control at 51% ownership.

The Chairman: Can you give us a breakdown of what the status of the foreign ownership is in the banks at this point? What is the percentage of domestic assets or domestic banks?

[*Translation*]

Le président: Est-ce que cette disposition figurera dans le projet de loi sur les compagnies d'assurance?

M. Le Pan: Oui, et nous l'avons indiqué dans notre survol. Elles n'avaient pas la possibilité de le faire jusqu'ici. Nous en avons déjà parlé.

Je devrais consacrer un instant à la question d'approbation des transferts de propriété. Les critères d'approbation sont précisés dans le projet de loi. Il y a tout d'abord des raisons de prudence, c'est-à-dire le fait que les propriétaires des institutions doivent être aptes à s'en occuper. Deuxièmement, le ministre doit être convaincu que l'approbation d'un transfert de propriété sera dans l'intérêt du système financier. L'importance du candidat et de la société cible seront les critères utilisés pour juger de l'acquisition d'une institution financière par une autre institution du même pilier. La Loi sur la concurrence s'applique également aux effets des fusions proposées sur la concurrence.

En ce qui concerne la règle des 35 p. 100, encore une fois, brièvement, 35 p. 100 des actions avec droit de vote devront être mises sur les marchés publics dans le cas des institutions dont le capital atteint 750 millions de dollars, et ces institutions auront cinq ans pour se conformer à cette règle. Dans certains cas, la société de portefeuille d'amont pourra se confirmer aux règlements et des exemptions seront possibles; par exemple, si les conditions du marché sont telles qu'une détention publique n'est pas possible, malgré les efforts de la société pour y parvenir—car dans le cas d'une société dotée d'un capital de 750 millions de dollars, il s'agit d'une opération de souscription publique de grande envergure.

Pour ce qui est des institutions financières canadiennes et étrangères, c'est la même chose. Nous avons parlé tout à l'heure de la propriété étrangère, c'est-à-dire qu'on disait que ce sera plus ou moins le statu quo sur ce plan-là. On maintient les règles de 12 p. 100 ainsi que la restriction dite «10*25*». Quand on parle de la règle de 12 p. 100, on fait allusion à la restriction qui s'applique aux avoirs des banques étrangères non américaines au Canada.

Le président: Aux banques étrangères non-américaines?

M. Le Pan: Oui, c'est exact. L'Accord de libre-échange exempte les banques étrangères américaines de cette restriction de 12 p. 100. C'est-à-dire que les banques étrangères ne pouvaient détenir que 16 p. 100 de l'ensemble des avoirs canadiens. Ensuite, cela a été réduit à 12 p. 100 lorsqu'on a exclu les avoirs américains. A ce moment-là, les Américains n'avaient que 4 p. 100 du total.

Enfin, je voudrais vous faire remarquer que ce projet de loi apporte certaines modifications à la définition du contrôle prévue dans les règles de propriété étrangère et la Loi sur les banques afin qu'elle soit conforme aux autres dispositions de la législation; ainsi d'autres types de transactions vont dorénavant être affectées, étant donné que la définition du contrôle est plus large, et qu'on ne parle plus simplement d'une participation majoritaire égale à 51 p. 100 des actions.

Le président: Est-ce que vous pourriez nous indiquer la part ou le pourcentage des avoirs canadiens actuellement détenus par des banques étrangères?

[*Texte*]

Mr. Le Pan: Now?

The Chairman: Yes.

Mr. Le Pan: How much of the total domestic assets?

The Chairman: Yes.

Mr. Le Pan: I will confirm the number tomorrow when I come back, but my recollection is that the total actual use now would be around about 10%.

The Chairman: Of the total?

Mr. Le Pan: Of the total, yes.

The Chairman: Does that include American?

Mr. Le Pan: No, excluding American. The American would have been about 4%.

Institutions always ask for, and can receive approval for, slightly more than they are actually using. So the actual usage would be a bit less. It would be around the 10% level. But I will confirm that number tomorrow.

Mr. Dorin: I am sorry. I do not understand the question. Is that shareholder ownership—

Mr. Le Pan: No.

Mr. Dorin: —of Canadian institutions? Are we talking about ownership of Canadian assets?

Mr. Le Pan: I thought the question was the share of foreign institutions of foreign banks and their subsidiaries in Canada of total domestic assets relative to the 12% limit.

Mr. Dorin: In other words, their share of business, in plain language.

Mr. Le Pan: Exactly, their share of business relative to the limitations in the law. The limitation is 12% for non-Americans. I think the non-American foreign banks are using 10%, roughly speaking. The Americans had about 4% at the time of the FTA. I do not think it has changed much since then.

The Chairman: [*Inaudible—Editor*]

Mr. Le Pan: I am not sure.

The Chairman: How do you categorize Midland Bank then? Is it treated as an American bank or as part of Hong Kong?

Mr. Le Pan: I do not think Midland was an American bank.

The Chairman: Was it not a U.S. bank that was owned by—

Mr. Le Pan: It was a U.K. institution, as I understand. That was Midland Bank Canada, as in Midland Bank U.K. Just like Lloyd's: Lloyd's Bank Canada was acquired by Hong Kong, so it is a shift within the non-American sector.

[*Traduction*]

M. Le Pan: A l'heure actuelle?

Le président: Oui.

M. Le Pan: Vous parlez de leur part par rapport à l'ensemble des avoirs canadiens?

Le président: Oui.

M. Le Pan: Je pourrais vous confirmer ce chiffre demain à mon retour, mais si ma mémoire est bonne, je crois qu'il s'élève à environ 10 p. 100.

Le président: Du total des avoirs?

M. Le Pan: Oui.

Le président: Est-ce que cela comprend les banques américaines?

M. Le Pan: Non. Les banques américaines détiennent à peu près 4 p. 100 des avoirs canadiens.

Les institutions financières demandent toujours, et reçoivent parfois, l'autorisation de détenir un pourcentage quelque peu plus élevé d'avoirs qu'elles utilisent réellement. Ainsi leur part réellement utilisée des avoirs est probablement un peu moins élevée. Je pense que c'est à peu près 10 p. 100, mais je pourrai vous confirmer ce chiffre demain.

M. Dorin: Excusez-moi, mais je n'ai pas bien compris la question. Est-ce qu'on parle de la participation des actionnaires. . .

M. Le Pan: Non.

M. Dorin: . . .aux institutions canadiennes? On parle bien de la propriété des avoirs canadiens?

M. Le Pan: J'avais cru comprendre qu'on me demandait quelle était la part du total des avoirs canadiens détenus par les banques étrangères ou leurs filiales au Canada par rapport à cette restriction de 12 p. 100.

M. Dorin: Autrement dit, leur part du marché.

M. Le Pan: Oui, exactement; leur part du marché par rapport aux restrictions prévues dans la loi. Les banques étrangères non américaines sont limitées à 12 p. 100. Je crois que ces banques-là détiennent actuellement environ 10 p. 100 des avoirs. Au moment de l'Accord de libre-échange, les Américains en détenaient à peu près 4 p. 100. A mon avis, cela n'a pas beaucoup changé depuis.

Le président: [*Inaudible—Éditeur*]

M. Le Pan: Mais je ne suis pas absolument sûr.

Le président: La *Midland Bank* serait dans quelle catégorie? Est-ce qu'on la considère comme une banque américaine ou une banque de Hong-Kong?

M. Le Pan: Je ne crois que la Banque Midland soit considérée comme une banque américaine.

Le président: Ne s'agissait-il pas d'une banque américaine dont le propriétaire était. . .

M. Le Pan: Si je comprends bien, il s'agissait d'une institution financière du Royaume Uni. Elle s'appelait la *Midland Bank Canada*, tout comme au Royaume Uni, elle s'appelait la *Midland Bank U.K.*. C'est la même chose pour la Banque Lloyd's: la Banque Lloyd's Canada a été achetée par une société de Hong-Kong, et elle est donc dans la catégorie des institutions non américaines.

[*Text*]

Let me spend a minute on the prudential side. Enhanced controls on self-dealing are included in this legislation, including a broader definition of entities who are related to a financial institution and who therefore face limitations on their ability to deal with the financial institution, self-dealing essentially being dealing between an owner or an interested party in the financial institution and the financial institution.

New information-gathering power is provided to the superintendent to request and receive information from corporations that control a financial institution, effectively to move up in holding company structures and obtain information from those holding companies or their affiliates.

There are standard requirements for directors to exercise the duty of care, of course, but there are increased requirements on directors with respect to such things as putting in place with the company systems to monitor and control conflicts of interest and use of confidential information, disclosure requirements, requirements that part of the board be unaffiliated, that a third of the board be comprised of unaffiliated directors, essentially directors who do not have either a business relationship or an ownership relationship with the financial institution.

• 2130

In addition, limits on portfolio investments are in many cases new. Essentially they amount to a limitation on an institution putting no more than 70% of its capital in real estate investments in total and no more than 70% of its capital in common share investments, and the combination of those two may not exceed 100% of the institution's capital. So if it wants to have 70% in real estate it can have only 30% in common shares. In many cases limitations of this kind do not exist in either the trust or insurance area and are a key part of the prudential package because, of course, of the riskiness of those kinds of investments.

Of course, there are explicit requirements on directors and on the company to have an investment policy that is prudent and that amounts to a prudent portfolio. Last, of course, is the ownership approval that I have talked about before.

Self-dealing: we do not really need to talk too much about that. I would just comment that there is explicitly mandated in the legislation, the third bullet, a board committee that will have to review the transactions that are permissible between the financial institution and related parties, because some transactions are permissible but those must flow through a board committee that is composed of at least half of unaffiliated directors. The minutes of that

[*Translation*]

Mais permettez-moi de vous parler pendant quelques instants des règles de prudence. Ce projet de loi prévoit des contrôles plus stricts relativement aux opérations avec apparentés, ainsi qu'une définition plus large des organismes ou entreprises apparentés à une institution financière et qui sont donc assujettis à certaines restrictions en ce qui concerne leurs opérations avec l'institution financière en question; quand on parle d'opération avec apparentés, on parle surtout d'opérations entre une institution financière et un propriétaire ou une entité apparentée avec cette dernière.

Le surintendant aura dorénavant des pouvoirs accrus puisqu'il pourra dorénavant demander des renseignements aux sociétés qui contrôlent une institution financière, c'est-à-dire vraiment examiner la structure même de la société de portefeuille, ou encore obtenir de l'information auprès de ces sociétés de portefeuille ou de leurs filiales.

Pour ce qui est des administrateurs, il y a, bien sûr, les exigences habituelles quant à leur devoir d'agir prudemment, mais il y a également de nouvelles exigences, entre autre, la nécessité d'établir, au sein de l'entreprise, un système de surveillance et de contrôle des conflits d'intérêts et d'accès aux renseignements confidentiels, d'avoir des exigences précises quant à la divulgation de tels renseignements, de prévoir qu'un tiers des membres du conseil d'administration soit indépendant—c'est-à-dire, des gens qui n'ont pas des relations d'affaires avec l'institution financière en question et qui n'en sont pas non plus propriétaires.

De plus, les restrictions imposées aux investissements de portefeuille sont dans de nombreux cas, tout à fait nouvelles. Dorénavant, une institution financière pourra consacrer un maximum de 70 p. 100 de son capital aux placements immobiliers, et un maximum de 70 p. 100 de son capital à l'achat d'actions ordinaires, les deux ensemble ne pouvant pas dépasser 100 p. 100 du capital de l'institution en question. Ainsi, si elle désire consacrer 70 p. 100 de son capital aux placements immobiliers, elle ne pourra consacrer que 30 p. 100 aux actions ordinaires. Dans de nombreux cas, il n'existe aucune restriction de ce genre pour les sociétés de fiducie ou les compagnies d'assurance, mais elle constitue un élément essentiel de l'ensemble des règles de prudence, étant donné les risques élevés de ce genre d'investissements.

Bien entendu, les administrateurs et l'entreprise sont tenus de faire preuve de prudence pour ce qui est de leur placements et de la gestion de leur portefeuille. Et enfin, il y a l'obligation de faire approuver le régime de propriété, dont je vous ai déjà parlé.

En ce qui concerne les opérations avec apparentés, je ne pense pas que ce soit nécessaire qu'on en parle en détail. Je voudrais simplement vous dire que ce projet de loi prévoit—il s'agit là de la troisième disposition principale—l'établissement d'un comité d'administrateurs, dont la moitié seraient des administrateurs indépendants, chargés d'examiner les opérations qui sont autorisées entre les institutions financières et des entités apparentées, car

[*Texte*]

committee, of course, would be open to the superintendent and it must file reports on those transactions at regular intervals.

The approach to self-dealing is three-tiered. There is generally a ban on transactions between a financial institution and its related parties. That would include, for example, its controlling shareholders, people who have significant business relationships with the company in terms of having more than 10% of their business with the financial institution. At the same time, there are some permissible transactions, ones that are secured, for example, by government securities, nominal or material transactions, and there is the possibility of an institution coming to the superintendent for certain special transactions and receiving, through the superintendent and the minister, approval for those specific transactions.

Conflicts of interest: there is a duty on the financial institution to put in place procedures to manage conflicts. There is relation-making authority in this legislation. We do not at the moment have an explicit regulation in mind.

A good deal of self-regulation is happening here. Codes of conduct and codes of privacy, for example, are being developed within the banking community. We are monitoring that. We are looking at that. That is self-regulation playing a role, but should there be a need to act through regulations to supplant both the general duty on the board and the institution and the activities that are happening, the legislation includes the authority to act as necessary.

Mr. Rodriguez: Does that include transfer of information?

Mr. Le Pan: Yes. The explicit duty on the board includes a duty to... I should get the words. The explicit duty on the board is to put in place procedures: "...establish procedures to resolve conflicts of interest including techniques for the identification of potential conflicts and for restricting the use of confidential information". They must designate a committee of the board to monitor the procedures referred to, so including "restricting the use of confidential information".

Mr. Rodriguez: Would this conflict of interest also include people who sit on the board of directors of a bank and representing a company being able to get loans from the bank for the company?

Mr. Le Pan: That comes back to what I referred to earlier, part of the limitation on the number of people on the board who can be affiliated in the sense of being affiliated with the company, in the sense of being significant borrowers

[*Traduction*]

certaines opérations sont autorisées, mais elles doivent absolument faire l'objet d'un examen par ce comité. Le surintendant aurait, évidemment, accès au procès-verbal de des réunions de ce comité, et celui-ci serait tenu de présenter régulièrement des rapports sur ces opérations.

En ce qui concerne les opérations avec apparentés, donc, un système à trois paliers est prévu. Il y a d'abord une interdiction générale d'opérations entre une institution financière et des entités apparentées. Cela comprendrait, par exemple, les actionnaires majoritaires, ceux qui ont des relations d'affaires importantes avec l'entreprise en question, car dorénavant un maximum de 10 p. 100 de ces opérations pourraient être faites avec l'institution financière. En même temps, il y a des transactions autorisées entre autres, celles qui sont garanties par des fonds publics, ou encore des transactions de valeur nominale ou d'importance mineure; une institution financière pourrait également s'adresser au surintendant pour demander l'autorisation de celui-ci et du ministre d'effectuer certaines transactions spéciales ou précises.

Pour ce qui est des conflits d'intérêts, l'institution financière est tenue d'établir des procédures qui lui permettent d'exercer un certain contrôle. Ce projet de loi prévoit également le pouvoir d'établir des règlements. Pour l'instant, cependant, nous n'avons pas encore de projet de règlement.

Une grande part d'autoréglementation est également prévue dans cette mesure législative. Par exemple, les banques sont actuellement en train de préparer des codes de conduite ainsi que des règlements sur la protection des renseignements. D'ailleurs, nous surveillons leurs efforts en ce sens. Ainsi, l'autoréglementation jouera un rôle important, mais si jamais il s'avérait nécessaire d'établir des règlements pour remplacer ces obligations de la part du conseil de l'institution par des mesures plus strictes, afin de contrer certaines activités, ce projet de loi prévoit de tels pouvoirs.

M. Rodriguez: Est-ce que cela comprend l'accès à l'information?

M. Le Pan: Oui. Le conseil d'administration a l'obligation, entre autres... Il faut que je trouve la formulation précise. Donc, dis-je, le conseil d'administration a l'obligation précise «d'instituer des mécanismes de résolution des conflits d'intérêts, notamment des mesures pour dépister les sources potentielles de tels conflits et restreindre l'utilisation de renseignements confidentiels». En outre, il doit constituer un comité du conseil d'administration chargé de surveiller l'application des mécanismes susmentionnés, y compris ceux qui concernent l'utilisation de renseignements confidentiels.

M. Rodriguez: Est-ce que cela affecterait les administrateurs d'une banque qui représentaient une autre entreprise et qui voulaient obtenir un prêt de la banque pour l'entreprise en question?

M. Le Pan: Cela rejoint ce que j'ai dit tout à l'heure au sujet du nombre d'administrateurs qui peuvent avoir des relations d'affaires avec l'entreprise, c'est-à-dire qui peuvent lui emprunter des sommes importantes. Dorénavant, pas plus

[*Text*]

from the company. No more than one-third of the board may be affiliated. In certain cases there are limitations on the ability of the deposit-taking institution to make loans to related parties such as you have referred to. Those limitations are limitations, not complete bans on the possibility of people being on a board of a bank and also being a significant borrower. But there are limitations on how many of those people there can be.

• 2135

Mr. Rodriguez: There should be regulations, if they do borrow, with respect to what the money is borrowed for.

Mr. Le Pan: That would normally be a credit decision of the board. We have not and do not include in here proposals to regulate what the money is borrowed for.

Mr. Rodriguez: If company X owns trust company Y, and company X wants money to buy out some other business—its competition or something—and it needs money. . .

Mr. Le Pan: In your example company X owns a trust company. Company X is a related party of the trust company under the self-dealing rules. That loan is effectively not going to be permitted, period.

Mr. Rodriguez: Will that be in the bill itself?

Mr. Le Pan: That is the self-dealing part of the bill. That is the general ban I referred to.

The Chairman: Your first issue is whether a director—

Mr. Le Pan: Your first question is if people were [*Inaudible—Editor*] a director. That is a different kind of question.

Mr. Rodriguez: I see sometimes it is similar. I think of Dome borrowing.

Mr. Le Pan: No comment. But the related-party stuff is generally banned in terms of those kinds of loans.

Policies affecting directors we have talked about, the one-third unaffiliated, lending limited, key board—

The Chairman: What do you mean by unaffiliated?

Mr. Le Pan: There are a number of categories. Essentially we define affiliated in the legislation. The first category of affiliated people is entities or individuals who are significant borrowers from the institution. In the case of a corporate borrower, that would be a company that had more than 25% of its capital in loans from the bank, so a big lender, if you will. In the case of an individual, that would be somebody who, excluding mortage loans, has more than

[*Translation*]

d'un tiers des administrateurs pourront avoir de telles relations avec l'entreprise. Dans certains cas, l'institution de dépôt sera assujettie à certaines restrictions quant aux prêts qui peuvent être consentis à des entités apparentées, comme dans l'exemple que vous avez citée. Mais il s'agit bien de restrictions, et non pas d'une interdiction totale; ainsi il sera toujours possible d'être à la fois administrateur d'une banque et emprunteur important de cette même banque. Mais il y aura dorénavant des restrictions quant au nombre de personnes qui peuvent entretenir de telles relations avec la banque en question.

M. Rodriguez: Si on leur permet d'emprunter, il devrait y avoir des règles quant aux fins auxquelles peut servir l'argent emprunté.

M. Le Pan: Cette décision relèverait normalement du conseil d'administration. Ces mesures ne prévoient pas la règlementation des fins auxquels doit servir l'argent.

M. Rodriguez: Ainsi si la compagnie X est propriétaire de la société de fiducie Y, et veut de l'argent pour racheter une autre entreprise—mettons son concurrent. . .

M. Le Pan: Dans votre exemple, entreprise X est propriétaire d'une société de fiducie. Ainsi l'entreprise X serait considérée comme une entité apparentée à la société de fiducie en vertu des règles concernant les opérations avec apparentés. À ce moment-là, le prêt ne serait certainement pas autorisé.

M. Rodriguez: Est-ce que ce sera une disposition du projet de loi?

M. Le Pan: C'est une disposition de la partie du projet de loi qui concerne les opérations avec apparentés. Il s'agit de l'interdiction générale à laquelle j'ai fait allusion tout à l'heure.

Le président: Je pense que vous parliez au départ d'un administrateur. . .

M. Le Pan: Vous vous demandiez si ce serait possible [*Inaudible—Éditeur*] dans le cas d'un administrateur. Eh bien, c'est tout à fait différent.

M. Rodriguez: Des fois c'est semblable. Je songe à l'exemple de Dome.

M. Le Pan: Je ne peux pas vraiment vous répondre là-dessus. Mais je peux vous dire qu'une interdiction générale s'applique à ce genre de prêts quand il s'agit d'opérations entre apparentés.

Nous avons déjà parlé des politiques visant les administrateurs—par exemple, le fait qu'un tiers des administrateurs doit être indépendant, que les prêts sont limités, que les principaux comités du conseil—

Le président: Que voulez-vous dire exactement en parlant d'administrateurs indépendants?

M. Le Pan: Eh bien, il y a plusieurs catégories. Nous avons défini dans le projet de loi ce que nous entendons par le terme «groupe d'une société». La première catégorie concerne des entités ou des particuliers qui sont des emprunteurs importants à l'égard de l'institution financière en question. Dans le cas d'une société, il s'agirait d'une entreprise dont plus de 25 p. 100 du capital est sous forme de prêts consentis par la banque en question. Dans le cas d'un

[*Texte*]

$100,000 in loans from a bank. That is the first category of affiliation: affiliation by virtue of being a significant borrower from the—

The Chairman: If you borrowed $100,000 over your mortgage, then you are an affiliated person.

Mr. Le Pan: Exactly. You are still eligible to sit on the board, but you would fall into the affiliated category, of which there can be only—

The Chairman: What about a person in an insurance company? If you have a $1 million insurance policy on your life, can you be on the board of an insurance company?

Mr. Le Pan: You are a little ahead of me. This is an insurance act issue, and quite honestly I do not remember exactly how we are going to handle that. I will look into it and see if I can refresh my memory by tomorrow.

The Chairman: You kind of put the board of directors of the Mutual Life Assurance Company right out of business when you do that.

Mr. Le Pan: Yes. The second category of affiliation arises because of a significant business relationship other than lending or borrowing, a nd we define that to be an entity that has more than 10% of its business with the financial institution. That could be a legal firm that does more than 10% of its billings with the financial institution. That could be any other kind of business that does more than 10% of its business with the financial institution. The third kind of person who would be affiliated is somebody who has a loan that is not in good standing. That person falls into the affiliated category.

That is essentially it. Then you go through other related institutions.

The Chairman: If you do not pay your credit card off, you are affiliated, are you?

Mr. Le Pan: I think a loan not in good standing would be a little bit more than that, such as a significant loan that is in default in some form or other. Just not paying off your credit card would not be sufficient to put you in the affiliated category.

• 2140

Lending limited refers to some of the examples I gave Mr. Rodriguez a little earlier.

The majority of key board committees must be composed of unaffiliated directors. The two committees that are relevant here are the audit committee, at least half of which must be unaffiliated directors, and the committee that reviews

[*Traduction*]

particulier, il s'agirait de quelqu'un ayant des prêts d'une banque d'une valeur de plus de 100,000$, sans comprendre les prêts hypothécaires. Voilà donc pour la première catégorie de personnes pouvant être considérées comme membres d'un groupe—c'est-à-dire des gens qui sont considérés comme des emprunteurs importants.

Le président: Si, en plus de son hypothèque, on a des prêts d'une valeur de 100,000$, on fait partie automatiquement du groupe d'une société.

M. Le Pan: Oui, exactement. Vous pourriez toujours être administrateur, mais à ce moment-là, vous seriez dans la catégorie des membres du groupe de la société, dont le nombre est limité. . .

Le président: Et que se passe-t-il si c'est une compagnie d'assurance? Si vous avez une police d'assurance-vie d'une valeur d'un million de dollars, avez-vous le droit d'être administrateur d'une compagnie d'assurance?

M. Le Pan: Là vous me devancez un peu. Cela concerne évidemment la Loi sur les assurances, et pour vous dire la vérité, je ne me rappelle par exactement comment l'on va aborder ce genre de choses. Je vais me renseigner et j'essayerai de vous répondre demain.

Le président: Si vous interdisez ce genre de choses, du jour au lendemain, le conseil d'administration de la Société d'assurance-vie Mutuelle n'existera plus.

M. Le Pan: En effet. La deuxième catégorie comprend des particuliers ou des entreprises ayant des relations d'affaires importantes, à part les emprunts, avec l'institution financière, et le projet de loi prévoit un maximum de 10 p. 100 pour ce qui est des opérations entre l'entreprise et l'institution financière. Il pourrait s'agir d'un cabinet d'avocats dont plus de 10 p. 100 des factures visent l'institution financière. Il pourrait s'agir de tout autre type d'entreprise dont plus de 10 p. 100 des opérations visent l'institution financière. La troisième catégorie concerne quelqu'un qui bénéficie d'un prêt en souffrance de la société. Ce genre de personne ferait également partie du groupe d'une société.

Voilà, c'est à peu près tout. Ensuite on parle d'autres types d'institutions apparentées.

Le président: Donc, si l'on a pas payé tout ce qu'on doit pour sa carte de crédit, on peut être considéré comme faisant partie du groupe d'une société?

M. Le Pan: Je pense que ce n'est pas exactement ce à quoi on fait allusion en parlant d'un prêt en souffrance; on parle plutôt d'un prêt important qui serait en souffrance. Le simple fait de ne pas avoir payé son compte de carte bancaire ne suffirait pas pour qu'on soit considéré comme faisant partie du groupe d'une société.

Pour ce qui est des prêts limités, il s'agit des situations que j'ai citées en exemple en parlant avec M. Rodriguez tout à l'heure.

La majorité des principaux comités du Conseil d'administration doivent être composés d'administrateurs indépendants. Les deux comités qui nous concernent ici sont le Comité de vérification, dont au moins la moitié des

[*Text*]

the permitted related-party transactions, which must be composed of unaffiliated directors. The key point here is that those are very important committees from the prudential point of view because those committees receive the reports of the auditors. Those committees monitor transactions that are permissible between the institution and its controlling shareholders, for example.

We are very interested in seeing some checks and balances on what is permitted where there are transactions permitted and some checks and balances where the auditors sit down and talk about what they have found. We are interested in making sure there are people who do not have a beholding relationship with a financial institution in those key committees.

Mr. Dorin: What about the size of the board?

Mr. Le Pan: We do not put a limit on the upper size of the board. There is a minimum size of the board required for trust, loan and insurance companies. It is seven people, I think, which is higher than it is now.

Mr. Dorin: I can see that. Obviously it makes sense to have a minimum size, whatever it is. Seven is fine.

I know this is trust, but these are all related. It seems to me that one of the situations with bank boards is that the board becomes somewhat of a badge of honour. If you allow a huge board of 40 or 50 members, there becomes some question as to whether or not that board is a true board or something less. I wonder if you would address that issue.

Mr. Le Pan: We thought about the possibility of limiting the size of boards, but I would find it a little difficult to determine what is a reasonable number. The one point I would make is that taken together, the policies affecting directors, including these policies, plus the duties that are imposed on directors by this legislation or by the common law are quite significant.

An hon. member: By the Income Tax Act.

Mr. Le Pan: Exactly. Every sense I have from talking to institutions and a number of people who are directors is that there has been a great deal of enhancement of awareness of the responsibilities of directors in financial institutions. That may in fact have been aided by the fact that the federal government is suing a bunch of directors, officers and auditors.

I am not sure how much it is an issue of size as much as it is an issue of how these people take their responsibilities. There is a lot in here, as well as in the environment, that I think is causing them to take their responsibilities pretty seriously. We do believe that all the policies affecting directors are in fact an important part of the package that enhances the prudential and regulatory regime.

[*Translation*]

membres doivent être des administrateurs indépendants, et le Comité qui revoit les opérations entre apparentés autorisés, qui doit être composé d'administrateurs indépendants. Ces deux comités sont très importants du point de vue de l'application des règles de prudence puisqu'ils reçoivent les rapports des vérificateurs. Ils sont chargés de revoir toute opération autorisée entre l'institution financière et ses actionnaires majoritaires, par exemple.

Nous voulons nous assurer qu'il y ait un contrôle réel des opérations autorisées et des constations des vérificateurs. Nous voulons nous assurer que les membres de ces comités très importants n'ont pas de liens de dépendance avec l'institution financière.

M. Dorin: Et quant au nombre d'administrateurs?

M. Le Pan: Nous n'imposons aucun maximum pour ce qui est du nombre d'administrateurs. Il y a tout de même un nombre minimum pour les sociétés de fiducie, de prêt et d'assurance. Je pense que le minimum est de sept, je crois, ce qui est plus que le nombre actuellement requis.

M. Dorin: Oui, je vois. C'est tout à fait logique d'avoir un nombre minimum, quelle que soit la nature de l'entreprise. Sept, c'est très bien.

Je sais qu'on parle surtout de sociétés de fiducie, mais toutes ces questions sont liées les unes aux autres. Dans le cas des banques, par exemple, il me semble que le Conseil d'administration est surtout là pour préserver la réputation de l'institution. Si le Conseil d'administration peut être composé de 40 ou de 50 personnes, on peut se demander s'il s'agit vraiment d'un conseil d'administration ou d'autre chose. J'aimerais que vous abordiez un peu cette question.

M. Le Pan: Nous avons envisagé de limiter le nombre d'administrateurs, mais personnellement, je pense qu'il serait difficile de déterminer ce qui constitue un nombre raisonnable. Mais je tiens à vous faire remarquer que l'ensemble de mesures proposées ici, à savoir les politiques visant les administrateurs, leurs obligations précises non seulement en vertu de ce projet de loi-ci mais de la *Common law*, constituent des restrictions sont assez importantes.

Une voix: Et en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu.

M. Le Pan: Oui, absolument. Grâce à mes discussions avec un certain nombre d'institutions et d'administrateurs, j'ai pu m'apercevoir que ceux qui travaillent dans ce secteur sont beaucoup plus conscients maintenant des responsabilités des administrateurs d'institutions financières. Le fait que le gouvernement fédéral ait intenté des poursuites contre un groupe d'administrateurs, d'agents et de vérificateurs a peut-être aidé aussi.

Je ne sais pas si c'est vraiment le nombre d'administrateurs qui compte, ou plutôt la mesure dans laquelle ces gens-là prennent leurs obligations au sérieux. Je pense qu'il se passe beaucoup de choses non seulement ici, mais dans le milieu même, qui les force maintenant à les prendre au sérieux. Pour nous, les politiques visant les administrateurs constitue un élément important de l'ensemble de mesures qui doit permettre d'améliorer le système de contrôle prudentiel et de réglementation.

[*Texte*]

There are a few things I referred to before. The service charge provisions in Bill C-9 will be included in this package. We are phasing out reserve requirements for chartered banks over two years after date of proclamation. That is essentially because the larger trust companies with over $25 million in capital will have unlimited commercial lending powers. They will be able to compete with the banks in essentially all phases of the financial markets. They do not now face reserve requirements. That means reserve requirements are essentially an additional cost faced by the banks that the trust companies do not face, and it would not be fair competition for them to be left in place. Therefore, it is proposed that they be removed but not immediately, only on a two-year phase-out basis.

The Chairman: Why would we add reserve requirements to the federally incorporated trust companies?

Mr. Le Pan: I think the key point here is that there is going to be a variety of players in the market who are going to have explicit commercial and consumer lending powers.

Mr. Dorin: The answer is that the recommendation of our report of 1986 was to eliminate them.

• 2145

The Chairman: I think you are right.

Mr. Dorin: And you were the chairman.

The Chairman: I just wanted to find out whether he knew that.

Mr. Le Pan: There is lots I do not know. But it will not just be the trust companies; it will also be the insurance companies. I do not know what a reserve requirement means for an insurance company that has now been doing some kind of commercial lending but will be able to do explicit commercial lending.

With respect to insurance issues, we have referred to the enhanced access to capital for mutual companies. We will be explicitly recognizing and mandating the role for actuaries and insurance companies in the insurance legislation along the lines recommended by the Canadian Institute of Actuaries as part of the prudential supervisory system, and enhanced rights for participating policy-holders with respect to mailings, prospectuses, and that sort of stuff that we can get to when we talk about the insurance companies. There will also be a number of things we will explicitly recognize.

On the position of co-operatives, part of this package will be amendments to the Canadian Co-operative Credit Societies Act that affect the triple Cs itself, and a couple of the provincial central credit unions that may become registered under the federal act. A number of them are registered under the federal act now; I do not think all of them are. Am I wrong? A number of them are, I know. This is outside the province of Quebec where it is within the Desjardins Movement.

[*Traduction*]

J'ai, d'ailleurs, déjà fait allusion à un certain nombre d'éléments. Les dispositions relatives aux frais de service du projet de loi C-9 seront comprises dans cet ensemble de mesures. Par ailleurs, les exigences relatives aux réserves qui touchent les banques à charte seront supprimées progressivement, soit au cours des deux ans qui suivent la date de proclamation du projet de loi. Ceci parce que les sociétés de fiducie importantes qui ont un capital de plus de 25 millions de dollars auront dorénavant des pouvoirs illimités pour ce qui est des prêts commerciaux. Elles pourront concurrencer les banques pour ce qui est de tous les aspects des marchés financiers. Elles ne sont pas actuellement tenues d'avoir des réserves. Par conséquent, il s'agit d'un coût supplémentaire pour les banques—coût qui n'existe pas pour les sociétés de fiducie—et ce ne serait pas juste que les banques continuent à supporter ce coût. Par conséquent, on propose de les éliminer, non pas immédiatement, mais progressivement, c'es-à-dire sur deux ans.

Le président: Mais pourquoi prévoir des réserves obligatoires pour les sociétés de fiducie constituées en sociétés au niveau fédéral?

M. Le Pan: Je pense que ce qui est important ici, c'est qu'il va y avoir un grand nombre d'intervenants ayant des pouvoirs de crédit commercial et de consommation.

M. Dorin: La réponse, c'est que nous avons recommandé dans notre rapport de 1986 qu'elles soient éliminées.

Le président: C'est vrai ce que vous dites, je pense.

M. Dorin: Et c'était vous le président du Comité.

Le président: Je voulais juste savoir s'il était au courant ou non.

M. Le Pan: Il y a beaucoup de choses dont je ne suis pas au courant. Mais cette disposition visera non seulement les sociétés de fiducie mais les compagnies d'assurance. Je ne sais pas dans quelle mesure une compagnie d'assurance qui consentait des prêts commerciaux avait des réserves obligatoires, mais dorénavant elle aura le droit d'offrir ce genre de prêts.

En ce qui concerne les assurances, nous avons déjà parlé de l'accès accru aux capitaux dont bénéficieront les compagnies mutuelles. En fonction des recommandations qui nous ont été faites par l'Institut canadien des actuaires, nous allons reconnaître et expliciter dans la Loi sur les assurances le rôle des actuaires et des compagnies d'assurance pour ce qui est du système de contrôle prudentiel, des droits accrus des détenteurs de polices vis-à-vis des envois et des prospectus et de ce genre de choses; nous pourrons, d'ailleurs, en discuter en détails en parlant des compagnies d'assurance. Un certain nombre de nouveaux éléments vont donc être explicités dans la loi.

Pour ce qui est des coopératives, cet ensemble de mesures comprendra des modifications à la Loi sur la Société canadienne de crédits coopératifs, qui touche cette dernière ainsi qu'un certain nombre de coopératives de crédit inscrites en vertu de la loi fédérale. Un certain nombre sont déjà inscrites, mais pas toute, n'est-ce pas? Je sais qu'un certain nombre le sont. Et là je ne parle pas de la province du Québec, où cela se fait à l'intérieur du Mouvement Desjardins.

[*Text*]

We will again allow them to issue preferred shares to non-members, which they looked for. There are a couple of other aspects of their legislation that will be affected, but their special and different situation will be recognized. They are not like other financial institutions. In ownership structure, for example, the unaffiliated director requirements do not really apply to their situation.

I may make two comments on the federal-provincial aspect because there were some questions at the beginning. We believe harmonization discussions with the provinces are important. Minister Loiselle has signalled that he wants to start talking to his provincial colleagues quickly. They have been involved in discussions amongst themselves for almost two years now, and indeed have signed an information-sharing agreement amongst themselves. They have asked the federal government to join that information-sharing agreement, and a number of provinces have been interested in the federal government joining their harmonization discussions. The aim is to reduce duplication and overlap. Our approach will be to try to work at a practical level, to find practical solutions where there are specific overlaps.

I have referred to the fact that in the context of wanting to start these discussions we have made a number of alterations or introduced aspects of this bill that we believe will make those discussions more meaningful and easier.

I have referred to the third bullet already, that the in-house trust powers will no longer be permitted.

The issue of guaranteed trust funds, the first bullet, was also a point raised by a number of provinces at the time of the 1987 draft trust and loan bill. We had previously proposed that trust companies no longer accept moneys on deposit in trust, that they accept those as banks do on the legal basis of debtor-creditor relationship, which is the basis on which banks accept them. A number of provinces suggested that this was removing the essence of what a trust company was in law, and we have moved back to the current situation of trust companies accepting moneys in trust as a legal matter, because we do want there to be recognizable institutions that look like trust companies and look like banks and are different at the end of the day.

Both Quebec and the western provinces had raised issues with respect to the previous commercial links policy which attempted to roll back the ownership positions in trust and insurance companies. There were particularly strong points of view that this kind of policy discriminated against institutions that were based in certain parts of the country because they would not be able to compete effectively with the banks that already had a wide ownership policy. That factor was one, but

[*Translation*]

Encore une fois, on va leur permettre d'émettre des actions privilégiées à des gens qui ne sont pas membres—changement qui nous avait, d'ailleurs, été demandé. Il y a d'autres aspects de la loi qui vont également être touchés, mais on va surtout reconnaître leur situation un peu spéciale. Elles ne fonctionnent pas exactement comme les autres institutions financière. En ce qui concerne la participation, par exemple, les exigences relatives au nombre d'administrateurs indépendants ne s'appliquent pas aux coopératives.

Je devrais peut-être vous faire deux remarques au sujet de l'harmonisation fédérale-provinciale, puisqu'on m'a posé un certain nombre de questions là-dessus au début de la réunion. Pour nous, les discussions avec les provinces au sujet de l'harmonisation sont importantes. Le ministre Loiselle nous a déjà fait savoir qu'il voudrait entamer des pourparlers avec ses collègues provinciaux le plus rapidement possible. Les provinces en discutent entre elles depuis déjà deux ans, et elles ont même signé une entente sur l'échange interprovincial d'information. Elles ont demandé au gouvernement fédéral de signer cette entente, et certaines provinces voudraient aussi que le gouvernement fédéral participe à leurs discussions sur l'harmonisation. L'objet de ces discussions est de réduire le double emploi. Nous allons donc essayer de nous concentrer sur les questions pratiques et d'essayer de trouver des solutions réalistes lorsqu'il y a vraiment double emploi.

D'autre part, je crois vous avoir déjà dit qu'en prévision de ces discussions, nous avons fait un certain nombre de modifications qui, d'après nous, devraient faciliter ces mêmes discussions.

Je vous ai déjà parlé de la troisième disposition importante, à savoir que les pouvoirs fiduciaires internes seront éliminés.

La question des fonds de fiducie garantis a été soulevée par un certain nombre de provinces en 1987, au moment où nous avons présenté une ébauche des nouvelles dispositions législatives touchant les sociétés de fiducie et de prêts. Nous avions proposé que les sociétés de fiducie n'acceptent plus des dépôts devant constituer des comptes en fiducie, mais qu'elles les acceptent en fonction de la relation entre débiteurs et créanciers comme les banques. Certaines provinces estimaient qu'un tel changement aurait eu pour effet d'altérer la nature des activités de la société de fiducie, et voilà pourquoi nous avons décidé de maintenir la situation actuelle, c'est-à-dire de permettre aux sociétés de fiducie d'accepter des fonds en fiducie, car nous voulons nous assurer que des sociétés de fiducie et des banques vont continuer d'exister et que leurs activités ne vont pas être exactement les mêmes.

La province du Québec et les provinces de l'Ouest, pour leur part, avaient soulevé un certain nombre de questions quant à l'ancienne politique sur les liens commerciaux qui avaient pour but d'imposer certaines restrictions sur le plan de la participation aux sociétés de fiducie et d'assurance. Certaines provinces étaient convaincues qu'une telle politique était discriminatoire à l'endroit d'institutions financières situées dans certaines régions du pays, car ces dernières

[*Texte*]

only one, of several that led to alterations in the ownership policy and to the proposal you see in this bill.

We also have made it explicit, the last bullet, that the federal supervisor has the authority to share information with provinces. We expect to be talking to provinces about the mechanics and details of entering in some fashion into an information-sharing agreement with them. We have given ourselves the clear sense that we have the authority as well as the willingness to do so.

• 2150

In existing legislation as well as previous draft bills, there had been some question that the possibility of sharing information with provincial regulators was in some way limited. We wanted to make it absolutely crystal clear that the federal superintendent has that power and ability to share information, to talk meaningfully with the provinces about sharing information.

The Chairman: How about service charges? We had Bill C-9 to deal with the bank end of it. Are we going to be able to have Bill C-9 types of powers to control our federally regulated trust companies?

Mr. Le Pan: This bill does not include, for trust companies, provisions like Bill C-9's.

The Chairman: We can control the lending. We can control the directors. We can control the borrowing. Why can we not also control the service charges imposed on those who make deposits of guaranteed trust funds?

Mr. Le Pan: Just to be absolutely clear about what is and what is not in this legislation, I would go back for two seconds, Mr. Blenkarn. About networking disclosure, it is proposed that in the Bank Act we will require disclosure in networking situations of things such as whose product is being sold, or whether the bank is getting a fee for selling that product on its premises. We do not propose to have the same disclosure requirements for trust companies.

An hon. member: Why not?

Mr. Le Pan: It is the same as the service charge issue. The essential reason is that we do not believe we have the clear power and authority to impose those kinds of requirements—

The Chairman: If you incorporate the company, surely you can control the powers of the company. Otherwise you would not incorporate it.

[*Traduction*]

n'auraient pas pu affronter vraiment la concurrence des banques dont la politique était de permettre une propriété diffuse. C'était l'un des facteurs qui nous a amené à modifier la politique en matière de propriété et à proposer les dispositions que vous voyez dans ce projet de loi.

Nous avons également prévu de façon explicite que le surintendant fédéral pourra échanger de l'informaton avec les provinces. Nous prévoyons d'entamer bientôt des discussions avec les provinces au sujet des dispositions précises d'une entente fédérale-provinciale sur l'échange d'information. En ce qui nous concerne, il est clair que nous avons à la fois le pouvoir et le désir de le faire.

Certains prétendent que le droit d'échanger des renseignements avec les responsables de la régulation au palier provincial faisait l'objet de certaines restrictions dans des lois actuellement en vigueur ou des ébauches précédemment présentées. Nous voulions stipuler de façon claire que le surintendant fédéral a le pouvoir d'échanger des renseignements et de discuter avec les provinces de la possibilité d'effectuer un tel échange.

Le président: Et qu'en est-il des frais de service? Nous avons pu régler le cas des banques dans le projet de loi C-9. Avez-vous l'intention de prévoir des pouvoirs semblables à ceux du projet de loi C-9 pour réglementer les sociétés de fiducie régies par le gouvernement fédéral?

M. Le Pan: Ce projet de loi ne prévoit pas de dispositions semblables à celles du projet de loi C-9 pour les sociétés de fiducie.

Le président: On peut contrôler les prêts. On peut contrôler les administrateurs, et on peut contrôler le emprunts. Pourquoi ne peut-on pas contrôler l'imposition de frais de services à ceux qui déposent des fonds de fiducie garantis?

M. Le Pan: Pour que vous compreniez exactement ce qui est prévu et ce qui n'est pas prévu dans ce projet de loi, j'aimerais remonter un petit peu en arrière, monsieur Blenkarn. En ce qui concerne la divulgation de l'existence de réseaux, nous nous proposons de prévoir dans la Loi sur les banques l'obligation de divulguer l'existence de réseaux lorsqu'on cherche à savoir à qui appartient le produit qu'on propose de vendre ou si la banque reçoit quelque chose du fait de vendre ce produit dans ses locaux. Nous n'avons pas l'intention d'assujettir les sociétés de fiducie aux mêmes obligations de divulgation.

Une voix: Et pourquoi pas?

M. Le Pan: Pour les mêmes raisons que j'ai déjà données en parlant des frais de service. Essentiellement, nous ne croyons pas avoir le pouvoir de leur imposer ce genre de choses...

Le président: Si vous êtes en mesure de régir la constitution en société, je suppose que vous pouvez tout de même exercer un certain contrôle sur les pouvoirs de la société. Autrement, vous n'accepteriez pas de la constituer en société.

[*Text*]

Mr. Le Pan: It comes back to the issue of joint jurisdiction over trust companies versus essentially exclusive jurisdiction over banks and banking in the Constitution for the federal government. Banks and banking includes everything related to banks and banking. By everything, this means not only their powers but also how they exercise those powers.

The Chairman: Am I not correct that trust companies are able to belong to the Canadian Payments Association, a nationally regulated organization?

Mr. Le Pan: Yes.

The Chairman: How do you control them in the Canadian Payments Association if you cannot control them in terms of the service charges they make?

Mr. Le Pan: But I do not think it is a similar kind of situation.

The Chairman: It is a question of allowing them to move their bills of exchange from one person to another.

Mr. Le Pan: But what we are doing with respect to disclosure regulations is essentially regulating the way business is conducted. We believe our power to legislate in the trust company area includes the power to incorporate This extends to the power to provide basic business powers, and the power to deal with corporate governance—directorships, capital, that sort of stuff. But it does not clearly extend to the power to regulate how business is conducted.

This is why we have not included the provisions for trust companies that we have for banks. We have indicated in the overview paper that this is an area where we would like to talk to provinces. A number of them have emerging disclosure provisions.

The Chairman: Bring somebody tomorrow to tell us just why, on a legal basis, you can define one kind of power, one kind of control... For example, you are entitled to go in to tell a fellow he cannot do business, that he cannot transfer stock from one person to another, but you cannot say to him suddenly that if he is going to run a deposit account he cannot gouge his customer. It is perfectly okay for a trust company to gouge, but not for a bank.

Mr. Le Pan: I am not making a comment on what is or is not okay. I am making a comment on what I have been advised are limitations on federal legislative authority under the existing set-up.

The Chairman: Tomorrow can you bring somebody who can persuade us that there is such a limitation?

Mr. Le Pan: Yes.

[*Translation*]

M. Le Pan: Encore une fois, c'est la question de la compétence conjointe qui existe pour les sociétés de fiducie, alors que les banques relèvent exclusivement du gouvernement fédéral aux termes de la Constitution. Ainsi le gouvernement fédéral peut régir non seulement les banques mais tout ce qui intéresse les services des banques—c'est-à-dire, non seulement leur pouvoir mais l'exercice de ces pouvoirs.

Le président: Ai-je raison de croire que les sociétés de fiducie peuvent être membres de l'Association canadienne des paiements, qui est régie à l'échelle nationale?

M. Le Pan: Oui.

Le président: Comment faites-vous pour les contrôler au sein de l'Association canadienne des paiements si vous n'êtes pas en mesure de contrôler les frais de service qu'elles imposent à leurs clients?

M. Le Pan: Pour moi, il s'agit de deux choses bien différentes.

Le président: Cela concerne simplement la possibilité de passer des lettres de change d'une personne à l'autre.

M. Le Pan: Mais l'objet des règlements en matière de divulgation est essentiellement de réglementer la conduite de la société à certains égards. En ce qui nous concerne, le pouvoir législatif du gouvernement fédéral sur les sociétés de fiducie comprend le pouvoir de les constituer en société. Cela comprend donc le pouvoir d'imposer certaines exigences fondamentales aux entreprises, et le pouvoir d'aborder la question de la régie interne des sociétés—par exemple, tout ce qui touche les administrateurs, le capital, etc. Mais cela ne comprend certainement pas le pouvoir de réglementer la façon dont une société dirige ses affaires.

Voilà pourquoi nous n'avons pas prévu d'assujettir les sociétés de fiducie aux mêmes dispositions qui s'appliquent aux banques. Nous avons indiqué dans le document de principe que c'est un domaine dont nous aimerions discuter avec les provinces. D'ailleurs, un certain nombre d'entre elles sont en train de préparer des dispositions législatives sur la divulgation.

Le président: Peut-être pourriez-vous vous faire accompagner demain par quelqu'un qui serait en mesure de nous expliquer pourquoi on peut définir un type de pouvoir dans la loi, ou un type de contrôle... Par exemple, vous avez le droit de dire à quelqu'un qu'il ne peut pas faire certaines choses, qu'il ne peut pas transférer ses actions d'une personne à l'autre mais, par contre, vous n'avez pas le droit de lui dire qu'il ne peut pas faire payer des frais de service excessifs à son client pour son compte de dépôt. Vous êtes d'accord pour qu'une société de fiducie estampe ses clients, mais une banque ne pourra pas le faire.

M. Le Pan: Je ne vous dis pas qu'on est d'accord ou pas d'accord. Je vous explique simplement dans quelle mesure le pouvoir législatif fédéral est limité en vertu des lois actuelles.

Le président: Pourriez-vous nous amener quelqu'un demain qui sera en mesure de nous convaincre que de telles limites existent réellement?

M. Le Pan: D'accord.

[*Texte*]

• 2155

Mr. Dorin: You have adopted the existing disclosure requirements of the Bank Act into what you are doing here.

Mr. Le Pan: The Bill C-9 one. Bill C-9 has not passed; it is—

Mr. Dorin: You are not adopting Bill C-9; you are adopting the existing, prior to C-9, disclosure requirements of the Bank Act.

Mr. Le Pan: And we will adopt Bill C-9. Either, whatever passes first, for banks.

Mr. Dorin: But this does not reflect Bill C-9.

Mr. Le Pan: This does not. The trust companies legislation does not—

Mr. Dorin: That is correct.

Mr. Le Pan: —because Bill C-9 does not apply to trust companies.

Mr. Dorin: What the trust companies legislation does reflect is the existing disclosure requirements for banks, as it stands prior to Bill C-9.

Mr. Le Pan: Essentially I think that is right, yes.

Mr. Dorin: So why can you adopt the existing disclosure requirements pre-C-9 from the Bank Act but not the post? Maybe we will leave that question for tomorrow. I will not force you to answer it.

Mr. Le Pan: Thirty seconds.

Mr. Dorin: Answer it if you want, sure.

Mr. Le Pan: The existing Bank Act requirements that are in the trust companies bill do not regulate disclosure except for interest, and interest is a separate kind of thing. It is a separate head of power for the federal government. But the current Bank Act, prior to Bill C-9, does not include disclosure requirements for what the products are, what the service charges are, and we do not have them in here for trust companies for exactly the same reason.

I will bring somebody, Mr. Blenkarn.

The Chairman: Bring somebody here who can persuade us eloquently that you do not have the powers to do this tiny little thing of disclosure but you can do everything else.

Mr. Le Pan: They will give you the same advice I got.

The Chairman: Maybe. Are there any other slides?

Mr. Le Pan: No, that is fine.

The Chairman: All right. We will meet again tomorrow at 3.30 p.m. in the same room. This meeting is adjourned.

[*Traduction*]

M. Dorin: Vous avez donc adopté ici les exigences actuelles en matière de divulgation de la Loi sur les banques.

M. Le Pan: Celles du projet de loi C-9. Le projet de loi C-9 n'a pas encore été adopté; il est actuellement. . .

M. Dorin: Vous n'adoptez pas les dispositions du projet de loi C-9, vous adoptez plutôt les exigences actuelles—c'est-à-dire avant le projet de loi C-9—de la loi sur les banques.

M. Le Pan: Et nous allons adopter celles du projet de loi C-9. Ce sera l'un ou l'autre, pour les banques, selon celui qui va être adopté en premier.

M. Dorin: Ce n'est pas ce qui est prévu dans le projet de loi C-9.

M. Le Pan: Non. La loi visant les sociétés de fiducie ne prévoit pas. . .

M. Dorin: C'est exact.

M. Le Pan: . . .puisque le projet de loi C-9 ne s'applique pas aux sociétés de fiducie.

M. Dorin: Mais la loi visant les sociétés de fiducie reprend les exigences en matière de divulgation qui s'appliquent actuellement aux banques, c'est-à-dire qui existaient avant le dépôt du projet de loi C-9.

M. Le Pan: Oui, je pense que c'est vrai.

M. Dorin: Alors, comment se fait-il que vous puissiez adopter les exigences en matière de divulgation actuellement prévues dans la loi sur les banques mais non pas le reste? Peut-être qu'on devrait laisser cette question pour demain. Je ne vous obligerai pas à y répondre.

M. Le Pan: J'en ai pour 30 secondes.

M. Dorin: Allez-y, si vous voulez.

M. Le Pan: Les exigences de la Loi sur les banques actuellement prévues dans le projet de loi visant les sociétés de fiducie ne concernent pas la divulgation, sauf pour les intérêts, ce qui est tout à fait à part. C'est un pouvoir tout à fait distinct en ce qui concerne le gouvernement fédéral. Mais la Loi sur les banques actuelle, qui a précédé le projet de loi C-9, ne prévoit pas d'exigences en matière de divulgation pour ce qui est de la source des produits ou des frais de service, et nous n'avons pas inclus de telles exigences pour les sociétés de fiducie pour cette même raison.

Mais je vais me faire accompagner par un spécialiste, monsieur Blenkarn.

Le président: Oui, emmenez-nous quelqu'un qui puisse, grâce à ses arguments éloquents, nous convaincre que vous n'avez vraiment le pouvoir d'exiger ce genre de divulgation, alors que vous pouvez faire tout le reste.

M. Le Pan: Il vous dira exactement ce qu'on m'a déjà dit.

Le président: Peut-être. Y a-t-il d'autres transparents!

M. Le Pan: Non, c'est tout.

Le président: Très bien. Nous nous réunirons demain après-midi à 15h30 dans la même salle. La séance est levée.

Canada Post Postage paid
Postes Canada Port payé
FIRST CLASS
PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS

From the Department of Finance:

Nick Le Pan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy.

TÉMOIN

Du ministère des Finances:

Nick Le Pan, sous-ministre adjoint, Politique du secteur financier.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 141

Tuesday, October 30, 1990
Thursday, November 8, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 141

Le mardi 30 octobre 1990
Le jeudi 8 novembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), questions relating to the Reform of Financial Institutions

CONCERNANT:

Conformément à l'article 108(2) du Règlement, questions relatives à la réforme des institutions financières

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35287—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

ORDER OF REFERENCE

Extract from the Votes & Proceedings of the House of Commons of November 6, 1990:

Debate was resumed on the motion of Mr. Loiselle, seconded by Mr. Cadieux,—That Bill C-83, An Act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters, be now read a second time and referred to a Legislative Committee.

After further debate, the question being put on the motion, it was agreed to, on division.

Accordingly, the Bill was read the second time and, by unanimous consent, referred to the Standing Committee on Finance.

ATTEST

ROBERT MARLEAU

The Clerk of the House of Commons

ORDRE DE RENVOI

Extrait des Procès-verbaux de la Chambre des communes du 6 novembre 1990:

Le débat reprend sur la motion de M. Loiselle, appuyé par M. Cadieux,—Que le projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives, soit maintenant lu une deuxième fois et déféré à un Comité législatif.

Après plus ample débat, cette motion, mise aux voix, est agréée, sur division.

En conséquence, ce projet de loi est lu une deuxième fois et, du consentement unanime, déféré au Comité permanent des finances.

ATTESTÉ

Le Greffier de la Chambre des communes

ROBERT MARLEAU

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 30, 1990
(177)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:57 o'clock p.m. this day, in Room 209 W.B., the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Murray Dorin, René Soetens and Douglas Young.

Other Member present: John Rodriguez.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officers.

Witness: *From the Department of Finance*: Nick Le Pan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of questions relating to the Reform of Financial Institutions. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, October 29, 1990—Issue No. 140*).

After discussion, at 4:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, NOVEMBER 8, 1990
(178)

The Standing Committee on Finance met at 9:37 o'clock a.m. this day, in Room 237-C, the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Murray Dorin, John Manley, Steven Langdon, Pat Sobeski and René Soetens.

Acting Members present: John Rodriguez for Lorne Nystrom; Catherine Callbeck for Douglas Young and Ronald Duhamel for Jerry Pickard.

Other Member present: George Rideout.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officers.

Witnesses: *From the Department of Finance*: Nick Le Pan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy; Louise Pelly, Lawyer, Financial Institutions Legislative Reform Task Force; Mark Jewett, Assistant Deputy Minister, Law Branch and Counsel, Tax Counsel Division; James M. Mabbutt, Senior Counsel, Tax Counsel Division.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the Reform of Financial Institutions. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Monday, October 29, 1990—Issue No. 140*).

Nick Le Pan made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

After debate, it was agreed—That the following motion be deferred to a future *in camera* meeting:

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 30 OCTOBRE 1990
(177)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 57, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Murray Dorin, René Soetens et Douglas Young.

Autre député présent: John Rodriguez.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoin: *Du ministère des Finances*: Nick Le Pan, sous-ministre adjoint, Politique du secteur financier.

En conformité du paragraphe 108(2), le Comité poursuit l'examen de certaines questions ayant trait à la réforme des institutions financières (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 29 octobre 1990, fascicule nº 140*).

À 16 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 8 NOVEMBRE 1990
(178)

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 37, dans la salle 237-C, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Murray Dorin, John Manley, Steven Langdon, Pat Sobeski et René Soetens.

Membres suppléants présents: John Rodriguez remplace Lorne Nystrom; Catherine Callbeck remplace Douglas Young; Ronald Duhamel remplace Jerry Pickard.

Autre député présent: George Rideout.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *Du ministère des Finances*: Nick Le Pan, sous-ministre adjoint, Politique du secteur financier; Louise Pelly, avocate, Groupe de travail sur la réforme législative des institutions financières; Mark Jewett, sous-ministre adjoint, Direction juridique et conseiller juridique, Division du droit fiscal; James M. Mabbutt, avocat-conseil, Division du droit fiscal.

En conformité du paragraphe 108(2), le Comité poursuit l'examen de certaines questions ayant trait à la réforme des institutions financières (*voir les Procès-verbaux et témoignages du lundi 29 octobre 1990, fascicule nº 140*).

Nick Le Pan fait un exposé puis, avec les autres témoins, répond aux questions.

Après débat, il est convenu,—Que la motion qui suit soit déférée pour étude lors d'une prochaine séance à huis clos:

—That, pursuant to Standing Order 120, the Committee retain the services of Eckler Partners, Consulting Actuaries, specifically Paul McCrossan, as consultant for the Committee's consideration of Bill C-83, an Act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters, for the period of November 29, 1990 to March 31, 1991, at a per diem rate of $599., plus travel, accommodation and miscellaneous expenses, for a total amount not exceeding $35,000.

At 11:31 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

—Que, conformément à l'article 120 du Règlement, le Comité retienne les services de Paul McCrossan, de la firme Eckler Partners, actuaires-conseil, pour les fins de l'étude du projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives; que la période visée soit du 29 novembre 1990 au 31 mars 1991, les honoraires de 599$ par jour, excluant les frais de déplacement, de séjour et autres frais, le montant total ne devant pas dépasser 35,000$.

À 11 h 31, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, October 30, 1990

• 1557

The Chairman: Order, please. There is a suggestion that the matter we were to discuss today is before the House, namely the consideration of the reform of financial institutions, in which case I want your views. Mr. Young has suggested that we not proceed today with Mr. Le Pan in view of the fact that the government has gone ahead with the bill in the House.

Mr. Young (Acadie—Bathurst): Mr. Chairman, to be fair, I know Madam Marleau and Ms Callbeck are involved in it, as well as a number of other people. I am not sure about my colleague, Mr. Rodriguez, but I would think that since it is being dealt with in the House, most people who are interested will be there as opposed to here.

I would suggest that we adjourn, with all due respect. It is totally unforeseen. I was not aware of it either.

The Chairman: I was led to believe that it would not be on the *Order Paper*. Otherwise, I would not have called the meeting. Quite frankly, I have not paid any attention to what is on the *Order Paper*.

Mr. Nick Le Pan (Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance): Mr. Chairman, I would be more than happy to arrange a suitable time with the clerk for another meeting.

The Chairman: In that case, I am going to adjourn the meeting to the call of the chair.

Thursday, November 8, 1990

• 0937

The Chairman: I call the meeting to order.

The order of reference we have for the day is under Standing Order 108.(2), in consideration of questions relating to financial reform. I am going to suggest that the order of reference be amended to include, pursuant to Standing Order 106, questions relating to reform of financial institutions and in relation to Bill C-83. Is there any objection to that from anyone?

Some hon. members: Agreed.

The Chairman: Our witness this morning is Nick Le Pan, who is totally in charge of government financial sector policy. He is here together with his assistants, Mark Jewett, Julie Dickson and Louise Pelly.

Mr. Le Pan, you were here some time ago and you did an overhead picture for us. I am going to start by bringing to your attention the issue I brought to your attention last time: the question of the content of Bill C-9, which as you know is

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 30 octobre 1990

Le président: La séance est ouverte. On m'apprend que le projet de loi portant réforme des institutions financières, dont nous devions discuter à la séance d'aujourd'hui, fait l'objet d'un débat à la Chambre aujourd'hui. M. Young propose que nous reportions la séance d'information avec M. Le Pan puisque le gouvernement a fait inscrire le projet de loi à l'ordre du jour d'aujourd'hui à la Chambre.

M. Young (Acadie—Bathurst): Monsieur le président, je sais que M^me^ Marleau et M^me^ Callbeck veulent participer à ce débat, ainsi que nombre d'autres députés. Je ne sais pas ce que compte faire mon collègue, M. Rodriguez, mais il me semble que la plupart des députés préféreraient participer au débat à la Chambre plutôt qu'assister à la séance d'information ici.

Ainsi, je proposerais que nous levions la séance. C'est tout à fait imprévu. Je ne m'y attendais pas non plus.

Le président: J'avais cru comprendre que le projet de loi ne serait pas inscrit au *Feuilleton*. Si je l'avais su, je n'aurais pas convoqué cette réunion. D'ailleurs, j'avoue bien franchement, que je ne me suis guère préoccupé de ce qui figurait au *Feuilleton*.

M. Nick Le Pan (sous-ministre adjoint, Direction de la politique du secteur financier, ministère des Finances): Monsieur le président, je me ferai un plaisir de convenir d'une autre date avec la greffière.

Le président: Cela étant, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le jeudi 8 novembre 1990

Le président: La séance est ouverte.

Conformément à l'article 108.(2) du Règlement, nous étudions des questions relatives à la réforme des institutions financières. Je propose de modifier l'ordre du jour pour inclure, conformément à l'article 106 du Règlement, l'étude de questions relatives à la réforme des institutions financières et concernant le projet de loi C-83. Y voyez-vous un inconvénient?

Des voix: Non.

Le président: Nous accueillons ce matin M. Nick Le Pan, qui est responsable au premier chef de la politique du secteur financier. Il est accompagné de ses collaborateurs, Mark Jewett, Julie Dickson et Louise Pelly.

Monsieur Le Pan, vous nous avez déjà brossé un tableau d'ensemble de la situation. Je voudrais vous rappeler une question que je vous ai signalée la dernière fois: il s'agit de la teneur du projet de loi C-9, qui, comme vous le savez, a

[*Texte*]

the direct control of deposit costs or charges or bank charges or trust company charges that were proposed in Bill C-9, and Bill C-9 is before the committee. One of the reasons for not proceeding with Bill C-9 is that we believe it ought to include the trust companies.

We now have Bill C-83, which is a trust company bill. There are some controls, but they are the old controls, not the new ones. Could you advise us whether the government would be proposing, or you would be suggesting, or you would be insisting that we suggest amending the bill to include these?

Mr. Nick Le Pan (Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy Branch, Department of Finance): Thank you, Mr. Chairman. I have with me this morning Mark Jewett, who is an assistant deputy minister of the Department of Justice, and counsel to the Department of Finance. I would ask Mark to join me at the table to talk about this issue.

Mr. Chairman, there is one factual matter from my previous testimony I would like to elaborate on. It is very short. I was asked last time what the proportion of foreign bank assets was in Canada, and I did not have exact figures. I indicated that I thought it amounted to about 14%, including the U.S. The numbers for the non-U.S. banks are 9.3% of domestic assets, for the U.S. banks 3.1%, for a total of a little over 12%, almost 12.5%.

• 0940

Mr. Mark Jewett (Assistant Deputy Minister, Law Branch and Counsel, Tax Counsel Division, Department of Finance): Mr. Chairman, with me today is Mr. James Mabbutt, the senior counsel in the department. He has looked at this matter and the question of the federal powers to regulate and some of the limits on them. I think it would be helpful if perhaps you had a little background, so you could see the context in which this fits and why we are proceeding the way we are. If you then have any specific questions, we would be happy to go into them.

Mr. James Mabbutt (Senior Counsel, Tax Counsel Division, Department of Finance): Mr. Chairman, under the Constitution Act, 1867, Parliament is given exclusive authority to deal with banks and the incorporation of banks. If read literally, this could be interpreted as referring to a functional test. In other words, any institution that is taking deposits and allows cheques to be written on such deposits would be a bank or engaged in banking and, hence, under exclusive federal jurisdiction.

This issue was squarely addressed, however,by the Supreme Court in a case in 1980 called Canadian Pioneer Management. In effect, this involved a trust company, federally incorporated under the Trust Companies Act, which was carrying on what really were banking activities. It did very little estates and trusts work, and in fact in its advertising used the slogan "You can bank on Pioneer". The company sought to resist the certification under provincial labour

[*Traduction*]

trait au contrôle direct des coûts des dépôts, c'est-à-dire les frais perçus par les banques ou les sociétés de fiducie, et le comité est saisi du projet de loi C-9. Si nous n'avons pas procédé à l'examen du projet de loi C-9. c'est parce que nous estimons que ses dispositions doivent viser également les sociétés de fiducie.

Nous sommes saisis du projet de loi C-83, qui concerne les sociétés de fiducie. Il existe des contrôles, mais ils ne sont pas nouveaux. Pouvez—vous nous dire si le gouvernement devrait proposer, à votre avis, que l'on amende le projet de loi pour englober les sociétés de fiducie? Devrions-nous l'exiger?

M. Nick Le Pan (sous-ministre adjoint, Direction de la politique du secteur financier, ministère des Finances): Merci, monsieur le président. Ce matin, M. Mark Jewett, sous-ministre adjoint au ministère de la Justice et conseiller juridique auprès du ministère des Finances, m'accompagne. Je vais demander à Mark de s'approcher de la table pour vous répondre.

Monsieur le président, à propos d'une question restée en suspens lors de la dernière réunion, j'aimerais apporter des précisions. Je serai bref. On m'a demandé, la dernière fois, quelle était la proportion des actifs des banques étrangères au Canada, mais je n'avais pas les chiffres exacts. J'ai dit que je pensais que c'était de l'ordre de 14 p. 100, en comptant les actifs américains. Pour les banques autres que les banques américaines, l'actif des banques étrangères représente 9,3 p. 100 de l'actif des banques canadiennes, et il est de 3,1 p. 100 pour les banques américaines, c'est-à-dire, au total, entre 12 p. 100 et 12,5 p. 100.

M. Mark Jewett (sous-ministre adjoint, Direction juridique et conseiller juridique, Division du droit fiscal, ministère des Finances): Monsieur le président, l'avocat principal du ministère, M. James Mabbutt, m'accompagne aujourd'hui. Il s'est penché sur la question, et il a notamment analysé les limites des pouvoirs fédéraux quant à la réglementation. Il serait sans doute utile que vous ayez une idée du contexte afin que vous puissiez voir où cette question s'inscrit et pourquoi nous avons choisi cette orientation. Si vous avez des questions, nous nous ferons un plaisir d'y répondre.

M. James Mabbutt (avocat principal, Division du droit fiscal, ministère des Finances): Monsieur le président, en vertu de la Loi constitutionnelle de 1867, le Parlement détient le pouvoir exclusif de réglementer les banques et de les constituer. Littéralement, cette notion peut être considérée comme le critère de la fonction. En d'autres termes, toute institution qui accepte des dépôts et l'émission de chèques est une banque ou s'adonne à des activités bancaires, de sorte qu'elle relève exclusivement du gouvernement fédéral.

Dans l'affaire *Canadian Pioneer Management*, en 1980, la Cour suprême a toutefois rendu une décision très précise. En effet, il s'agissait d'une société de fiducie, constituée en vertu d'une loi fédérale, la Loi sur les compagnies fiduciaires, qui s'adonnait à ce qui était en réalité des activités bancaires. Peu de ses activités visaient les successions ou les fiducies, et en fait, un slogan publicitaire disait: «Vous pouvez compter sur Pioneer.» La société voulait refuser l'accréditation de ses

[*Text*]

legislation of its employees by saying they were engaged in banking. They were not a bank, but they were engaged in banking; hence, only federal authority could deal with the labour relations of their employees.

The Supreme Court, in a unanimous decision—short reasons by then Chief Justice Laskin, longer reasons by Mr. Justice Beetz—rejected this submission, which, I might add, was supported in large measure by the Attorney General of Canada.

The Chairman: Can you give us the citation of the case?

Mr. Mabbutt: The citation is Canadian Pioneer Management v. the Saskatchewan Labour Relations Board, and it was in 1981 Supreme Court reports, 1 SCR at 633.

The Chairman: Thank you.

Mr. Mabbutt: The Supreme Court in that case rejected what it called an institutional test for determining federal jurisdiction over banks and banking. In other words, it said one could not intuitively derive federal jurisdiction from the activity that was carried on. The court suggested that banking was an evolutive thing. What constituted banking would vary from time to time. Instead, it substituted what it called an institutional test, which said that banks and banking is what Parliament said it was. In other words, it said banking refers to a group of related activities carried on by a bank—bank as defined by Parliament.

It drew an analogy with the situation of federal jurisdiction with Indians, where Indians are, for exclusive federal legislative purposes, what Parliament defines as Indian in the Indian Act. For example, Inuit are not treated as Indians, even though constitutionally they could be. The other analogy the court drew was with penitentiaries. Penitentiaries are institutions as defined and established by Parliament; they do not exist by nature of their functions.

• 0945

What this test tells us, at least in the submission of the Attorney General of Canada, and based on this case, is that in the case of federally incorporated non-bank financial institutions, principally trust and loan companies, federal jurisdiction extends only to what I might call "company law matters"; that is, to the very act of their incorporation, core controls over what is normally called today "corporate governance"—the directors, how shareholders meetings are to be held, the structure of their stock, protection of creditors and matters relating to the structure of the company as a whole.

Federal authority over these institutions, without a definition of the institutions as banks or their activities as banking, does not extend to the actual business carried on by these institutions and, more specifically, to the relationship between these institutions and their customers.

[*Translation*]

employés en vertu des lois provinciales sur les relations de travail en prétendant qu'elle était une institution bancaire. Ce n'était pas une banque, mais elle s'adonnait à des activités bancaires. Par conséquent, elle prétendait que seulement les lois fédérales pouvaient régir les relations de travail de ses employés.

Le juge en chef Laskin a donné l'abrégé et le juge Beetz le détail des raisons sur lesquelles s'appuyait la décision unanime de la Cour suprême, à savoir le rejet de cette requête qui, faut-il ajouter, avait dans l'ensemble l'appui du procureur général du Canada.

Le président: Pouvez-vous nous donner la référence de cette affaire?

M. Mabbutt: Il s'agit de l'affaire *Pioneer Management* contre la Commission des relations de travail de la Saskatchewan, que l'on trouve dans les Recueils de la Cour suprême de 1981, 1 RCS, 633.

Le président: Merci.

M. Mabbutt: La Cour suprême a rejeté ce qu'elle a appelé le critère institutionnel comme fondement pour reconnaître la compétence fédérale dans le cas des banques et des activités bancaires. En d'autres termes, la Cour suprême a déclaré qu'on ne pouvait pas, pour une activité quelconque, invoquer la compétence fédérale par assimilation. La cour a affirmé que les activités bancaires évoluaient. L'activité bancaire pouvait varier de temps à autre. La cour a rappelé le critère institutionnel, c'est-à-dire la définition que le Parlement donnait aux banques et aux activités bancaires. En d'autres termes, les activités bancaires sont un groupe d'activités menées à bien par une banque, le Parlement ayant défini ce qu'est une banque.

La cour a fait une comparaison avec les Indiens. Les Indiens sont, du point de vue de la législation fédérale exclusivement, définis par le Parlement dans la Loi sur les Indiens. Par exemple, les Inuits ne sont pas assimilés aux Indiens, même si on pourrait le prétendre sur le plan constitutionnel. La cour a fait une autre comparaison, avec les pénitenciers. Les pénitenciers sont des établissements définis et établis par le Parlement, et ils n'existent pas de par la nature de leurs fonctions.

Voici en tout cas l'interprétation du procureur général du Canada, d'après cette affaire: dans le cas des institutions financières non bancaires constituées en sociétés en vertu des lois fédérales, essentiellement des sociétés de fiducie et de prêt, la compétence fédérale ne vise que ce que j'appellerais «les questions de droit des sociétés». Cela couvre l'acte de constitution en société, les contrôles de ce que l'on appelle aujourd'hui «l'administration de la société», c'est-à-dire les administrateurs, les réunions des actionnaires, la structure du portefeuille, la protection des créanciers et les questions reliées à la structure générale de la société.

Le pouvoir fédéral dans le cas de ces institutions, qui ne sont pas définies comme des banques ou comme s'adonnant à des activités bancaires, ne vise pas les activités de ces institutions, et ne vise pas en l'occurrence les rapports entre ces institutions et leurs clients.

[*Texte*]

This being so, in designing financial legislation for non-bank institutions, we have had to be very careful, granted that they are not defined as banks in the legislation, to restrict our controls to matters of company law as fairly broadly defined by the Supreme Court in certain other cases, such as the Multiple Access case in 1982, and not to regulate directly the relationship between these institutions and their customer. This explains the approach we have taken to matters such as bank charges and the direct regulation of networking, among other things.

The Chairman: If that is the case, then, I suppose the statute involving the Canada Deposit Insurance Corporation would have to be changed so that we can no longer control and force federally regulated or federally incorporated trust companies to be members of the Canada Deposit Insurance Corporation. Is that the view, then?

Mr. Mabbutt: No, Mr. Chairman—

The Chairman: Well, does that not involve the rights and privileges of depositors of those institutions?

Mr. Mabbutt: —the requirement there is something that is imposed directly on the financial institution. Our position is that it is imposed on the financial institution—

The Chairman: In that case, if you are going to impose something on the financial institution, like the demand that without anything else they must insure their deposits with the Canada Deposit Insurance Corporation, then surely you can put the demand on them, because they are federally incorporated, to limit the charges they levy or the interest rate they charge, or how they calculate their charges. After all, it is all part of the same intermediary action.

Mr. Mabbutt: There are a few distinctions, Mr. Chairman. We can as far as regulating interest rates is concerned, but we do not regulate that under the banking power; we regulate that under federal powers over interest.

I submit that the situation is analogous to the situation with federally incorporated insurers, where we do not have the authority to, for example, regulate the amount of the premium to be retained as commission, or the premium charges, or the portion of the premium to be devoted to administration.

We treat the insurance as a precondition to the exercise of corporate powers of these institutions and we take the position that a matter of powers of an institution, as opposed to the regulation of those powers once their granted, is a matter of company law; hence, we can get at the federally incorporated institution. We do not see that as a direct regulation of the relationship between the depositor and the financial institution. The depositor is not a party to the contract of insurance; he simply benefits from it.

[*Traduction*]

Cela étant, nous avons fait preuve de beaucoup de prudence dans la conception des dispositions législatives visant des institutions financières non bancaires, étant donné que la définition de banque que donne la loi ne s'applique pas à elles, et que nos contrôles se limitent au droit des sociétés, dans l'acception la plus vaste que la Cour suprême ait donnée à cette expression dans d'autres affaires, comme dans celle de l'accès multiple en 1982. Nous prenons bien garde de ne pas réglementer directement les rapports entre ces institutions et leurs clients. Cela explique notre démarche dans le cas des frais imposés par une banque et de la réglementation directe de la mise en réseau, notamment.

Le président: S'il en est ainsi, il faudrait, je le suppose, modifier la loi qui place ces institutions sous le contrôle de la Société d'assurance-dépôts du Canada, de sorte que les sociétés de fiducie constituées en sociétés en vertu de lois fédérales et réglementées par le gouvernement fédéral ne soient plus tenues d'être membres de la Société d'assurance-dépôts du Canada, n'est-ce pas?

M. Mabbutt: Non, monsieur le président...

Le président: Cette exigence ne découle-t-elle pas des droits et privilèges des déposants auprès de ces institutions-là?

M. Mabbutt: ...dans ce cas-là, il s'agit d'une imposition directe à l'institution financière. Selon nous, on impose à l'institution financière...

Le président: Dans ce cas-là, si on peut imposer ici quelque chose à l'institution financière, comme par exemple exiger que les dépôts qu'elle accepte soient assurés auprès de la Société d'assurance-dépôts du Canada, on peut très bien exiger par ailleurs, étant donné qu'il s'agit de sociétés constituées en vertu de lois fédérales, qu'elle limite les frais et les taux d'intérêt perçus auprès de ses clients, ou encore, on peut très bien lui imposer de calculer ces frais d'une certaine façon. Après tout, tout cela fait partie de la même activité intermédiaire.

M. Mabbutt: Monsieur le président, il y a quelques petites différences. Nous pouvons très bien réglementer les taux d'intérêt, mais ce n'est pas en vertu de la compétence du Parlement en matière bancaire que nous le faisons. Ce sont les pouvoirs fédéraux en matière de taux d'intérêt qui permettent de le faire.

Permettez-moi de faire une comparaison ici avec les assureurs constitués en vertu des lois fédérales. Dans leur cas, nous n'avons pas le pouvoir, par exemple, de réglementer la fraction de la prime qui peut être retenue comme commission, le montant même de la prime, ou la fraction de la prime qui peut être consacrée à l'administration.

L'activité de l'assureur est une condition préalable à l'exercice des pouvoirs de ces institutions. Nous intervenons au moment de conférer ces pouvoirs à l'institution, et c'est là une question de droit des sociétés, mais nous ne pouvons pas réglementer l'exercice de ces pouvoirs malgré l'existence d'une charte fédérale. Nous ne considérons pas cela comme la réglementation des rapports directs entre le déposant et l'institution financière. Le déposant n'est pas partie au contrat d'assurance. Il ne fait qu'en profiter.

[*Text*]

• 0950

The Chairman: The depositor would not be a party to the statute limiting or forcing public disclosure, by a publicly incorporated company under the laws of Canada, of its charges. Surely the public disclosure of charges is nothing to which the public is party. The public is only the recipient of efforts made to make sure a federally incorporated institution properly discloses to citizens of Canada what it is charging them.

That surely is what they are required to disclose in terms of the Canada Deposit Insurance Corporation. They are required to post a notice that they are insured by the Canada Deposit Insurance Corporation. They are required to make certain notifications on all their correspondence about that. There are some really severe restrictions on what happens to them if they do not do that correctly.

Surely there is no difference whatsoever. Surely the reason for the Canada Deposit Insurance Corporation is consumer protection, and surely the reason for some control on bank charges or deposit-taking charges and so on is consumer protection. I would like to see a legal opinion of yours distinguishing one from the other.

Mr. Le Pan: Essentially what we believed as a policy matter in the case of bank service charges was that it was desirable for federally incorporated trust companies, as a policy matter, as much as possible to deal with issues of disclosure and things of that nature. Members may know that we worked quite hard with both the banks and the trust companies, through the association and individually, to deal with some of the irritants that were around a year or two ago.

I think the position we were also in was that it was not clear, along the lines of what Mr. Mabbutt is saying... Federal power clearly extended to what businesses and what business powers a trust company could conduct, but we were on less solid ground in regulating the relationship between the customer and the institution, which is inherently what disclosure stuff is about.

In that sense, I think there was a distinction with respect to your deposit insurance example where I think we view it that deposit insurance is, as Mr. Mabbutt has indicated, a condition on a company. What then happens in terms of disclosure about deposit insurance, on the front door or wherever else, is not part of what is in the statute. I do not believe that is required or is part of the statute itself. I stand to be corrected by any of my colleagues.

The Chairman: ...regulations under the statute that impose that, and very severe and detailed regulations. Indeed, there have been all sorts of efforts by the Superintendent of Financial Institutions in enforcement—

Mr. Le Pan: Yes, that is correct.

The Chairman: To say there is no control and that these regulations are just for the fun of it—

Mr. Le Pan: I did not say there was no control, Mr. Chairman. I did not say that.

[*Translation*]

Le président: De la même façon, le déposant ne serait pas partie à un règlement limitant ou forçant la divulgation des frais imposés par une société constituée en vertu des lois canadiennes. On ne peut pas dire que la divulgation des frais soit un contrat auquel le public serait partie. Le public ne peut qu'être le bénéficiaire des efforts visant à garantir qu'une institution constituée en vertu des lois fédérales divulgue, comme il se doit, les frais imposés à la population canadienne.

Dans le cas de l'assurance-dépôts, on exige que l'institution affiche un avis précisant qu'elle est assurée auprès de la Société d'assurance-dépôts du Canada. Elle doit par ailleurs le signaler dans toute correspondance concernant cette question, et on impose des sanctions très sévères quand il y a manquement.

Je n'y vois absolument pas de différence. La Société d'assurance-dépôts du Canada existe pour la protection du consommateur, et c'est pour cette raison que l'on demande que soient surveillés les frais imposés par les banques à leurs déposants. Je voudrais bien que vous me donniez les arguments juridiques qui vous permettent de faire une différence entre les deux.

M. Le Pan: Il faut bien dire que ce que nous estimions être souhaitable dans le cas des banques pour ce qui est de la divulgation des frais, nous le trouvions aussi souhaitable dans le cas des sociétés de fiducie constituées en vertu des lois fédérales. Les membres du comité savent peut-être que nous avons travaillé dur avec les banques et les sociétés de fiducie, par l'intermédiaire de leur association ou individuellement, pour tâcher d'aplanir les difficultés qui avaient surgi il y a un an ou deux.

Toutefois, pour en revenir à ce que M. Mabbutt disait, il n'était pas clair selon nous... Les pouvoirs fédéraux précisaient très bien quel genre d'activités et quels pouvoirs intéressaient les compagnies de fiducie, mais le gouvernement fédéral n'a guère de fondement pour réglementer les rapports entre consommateurs et institutions, ce dont il s'agit essentiellement quand on parle de divulgation.

À cet égard, je pense qu'il faut, dans le cas de l'exemple de l'assurance-dépôts que vous avez donné, rappeler ce que M. Mabbutt disait à propos de la condition préalable à l'existence d'une société. Je ne pense pas que la loi exige qu'une société affiche sur sa porte d'entrée ou ailleurs qu'elle est assurée. Je ne pense pas que ce soit une exigence de la loi. Qu'on me reprenne si je me trompe.

Le président: ...les règlements édictés en vertu de la loi l'imposent, et ces règlements sont très stricts et très détaillés. En effet, le surintendant des institutions financières a fait de gros efforts pour faire respecter...

M. Le Pan: Oui, c'est juste.

Le président: Dire qu'il n'y a pas de surveillance et que ces règlements ne sont que parure...

M. Le Pan: Je ne dis pas qu'il n'y a pas de surveillance. Ce n'est pas ce que j'ai dit.

[*Texte*]

The Chairman: It certainly will be most interesting, I think, when we are now faced with all sorts of possible lawsuits by people who dealt with a provincial organization called Principal Trust and bought deposit instruments from investment companies that Principal Trust operated.

I have to tell you that the whole question of disclosure and the CDIC and federal regulation here has probably got us open to some lawsuits. I do not know any reason why we are not there, up front, protecting people who deal with federal institutions by some sort of peculiar interpretation of this Pioneer Management labour law case.

• 0955

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, if I may finish in the service charges area, I reiterate that I did not say there were no controls in the deposit insurance circumstance.

Faced with the fact that a number of provinces also have evolving legislation in the consumer disclosure area and had at the time we were putting together Bill C-9, and faced with less than clear—let me say that, at the very least—less than clear strong grounds for the federal government regulating this in the non-bank case, the policy decision was taken not to include non-banks, trust companies predominantly, in the service charge legislation. Regardless of whether it might have been possible in some way to structure something to do that, we felt we were on relatively weak ground and the policy decision was that it was not desirable to start any federal-provincial discussion from the point of view of something that could be directly challenged. That was the decision that then was reflected in Bill C-9 and is reflected in Bill C-83.

You asked earlier on, Mr. Chairman, whether we would be prepared to change that or whether the committee should do anything with respect to recommending that. I think that is really up to the committee.

I wanted to complete the story before we come back to details. Essentially, we took the kind of information and the kind of opinions we got, such as Mr. Mabbutt has indicated, and then took a policy decision based on the fact that we thought we were on relatively weak ground.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): Let us talk about this a little more, Mr. Le Pan. It seems to me the trust companies are eating their cake and having it too. They are sucking and blowing. They have all the benefits of operating like a bank. They can contribute to the Deposit Insurance Corporation and over the last dozen years they are the ones who have been taking money out of that, primarily. They are the ones who have gone belly-up in the last dozen years and it seems to me we ought to be able to say to them, look here, you are going to be governed by the application of disclosure on service charges, and if you do not want that then you can go into the provinces and establish your own deposit insurance programs.

[*Traduction*]

Le président: Nous allons certainement voir des choses très intéressantes, car il y a toutes sortes de poursuites possibles dans le cas des gens qui ont fait affaire avec une organisation provinciale du nom de *Principal Trust* ou qui ont acheté des certificats de dépôt auprès des sociétés d'investissement exploitées par le *Principal Trust*.

J'ai l'impression que toute cette question de divulgation, de la Société d'assurance-dépôts du Canada et de la réglementation fédérale nous expose sans doute à des poursuites. Je ne vois pas pourquoi nous ne protégeons pas d'office ceux qui ont affaire à des institutions fédérales et pourquoi nous ne pourrions pas invoquer une interprétation particulière de la décision rendue dans l'affaire *Pioneer Management*.

M. Le Pan: Monsieur le président, quand j'ai parlé des frais perçus, je n'ai pas dit, je le répète, qu'il n'existait pas de surveillance dans le cas de l'assurance-dépôts.

Étant donné que certaines provinces sont à leur tour en train de préparer des lois de protection du consommateur par la divulgation, et puisque nous savions cela au moment de la rédaction du projet de loi C-9, et puisque, par ailleurs, il n'était absolument pas clair que le gouvernement fédéral était en droit de réglementer les institutions bancaires, il a été décidé de ne pas inclure celles-ci, essentiellement les sociétés de fiducie, dans les dispositions législatives concernant la divulgation des frais. Peu importe que nous ayons pu trouver le moyen de le faire, nous n'en avons pas moins décidé, face à la faiblesse de nos fondements, qu'il était peu souhaitable d'amorcer une discussion entre le gouvernement fédéral et les provinces sur une chose tout à fait contestable. Cette décision est donc traduite dans les dispositions du projet de loi C-9 et dans celles du projet de loi C-83.

Monsieur le président, vous avez demandé tout à l'heure si nous serions prêts à amender ces projets de loi, si le comité devrait recommander qu'on les amende. Cette décision vous appartient.

Avant de passer aux détails, je voudrais terminer le tableau d'ensemble. En nous fondant sur les renseignements et les opinions juridiques que nous possédions, et que M. Mabbutt vient de vous exposer, nous avons pris la décision parce que nous étions conscients de la faiblesse de nos arguments.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Monsieur Le Pan, je voudrais que vous développiez ce point. J'ai l'impression que les sociétés de fiducie ont droit au beurre et à l'argent du beurre. Elles gagnent sur tous les tableaux. Elles tirent tous les avantages du fait qu'elles s'adonnent à des activités identiques à celles des banques. Elles peuvent souscrire à une assurance auprès de la Société d'assurance-dépôts et, depuis 12 ans environ, ce sont elles qui ont bénéficié de cette assurance essentiellement. Ce sont surtout des sociétés de fiducie qui ont dû fermer leurs portes depuis 12 ans environ, et il me semble qu'on devrait pouvoir exiger qu'elles divulguent les frais qu'elles perçoivent, à défaut de quoi elles n'auraient qu'à s'adresser aux provinces pour obtenir leurs propres programmes d'assurance-dépôts.

[*Text*]

Why can we not say that to them? If you are going to get the benefits from the deposit insurance and draw out from it, then by God, you will be governed by the disclosure rules on service charges.

I think the minister's approach to discussions with provinces on a number of matters that are of concern to us, which we have highlighted in the material accompanying Bill C-83, and including the area of disclosure and networking, has been that we wanted to talk with provinces, we wanted to see if there were possibilities for harmonization, disentanglement, whatever—as we went into yesterday—and our policy approach has not been to make deposit insurance and use deposit insurance availability as a stick in those kinds of discussions.

The Chairman: That is interesting because I find that the premiums on deposit insurance, the money that funds this kitty, largely comes from the big banks. It is the little trust companies, both federally and provincially incorporated, that have been to a large extent the beneficiaries. At least, they have been the beneficiaries in the sense that they are able to raise deposit money at all. Secondly, in terms of the costs of running the system, they have probably been the principal cost factor in the system.

Mr. Le Pan: There have been a couple of bank failures, too.

The Chairman: Yes, there have been a couple of bank failures; there is no question about it. But really when you take a look at the overall, you find that certain trust companies—and we can go right across the country on that—have been the big draw-down to the fund. Now you are telling me that you could not conceivably somehow control the service charges that are imposed but you would be quite happy for consumer protection to insure deposits. It just sounds nice and airy-fairy.

• 1000

The next thing you say is that we have these discussions with the provinces. Well, what political leader in which province, anywhere in this country, wants to say that there should be no control on bank or deposit customer service charges. I would like to know one, and I am sure his electors would too.

Mr. Le Pan: What I said with respect to federal-provincial issues is that in our view, at least initially, it was not a question of not having, from a policy point of view, disclosure of service charges; it was much more a question of who imposed the requirements, whether it was federally imposed or imposed by provinces.

From our policy perspective and from the minister's statements at the time he introduced Bill C-9, his position was that he wanted federally incorporated trust companies to disclose, and he was satisfied with the fact that they were disclosing voluntarily, and he was prepared, which he has reiterated in this package, to talk to his provincial colleagues about them regulating in this area. So it was not a question of there being no requirements or no disclosure; it was a question of who imposed the requirements.

[*Translation*]

Pourquoi ne pourrait-on pas les aborder ainsi? Si elles veulent tirer avantage de l'assurance-dépôts, grand Dieu, qu'elles acceptent les règles de divulgation des frais.

J'ai l'impression que dans les discussions avec les autorités provinciales au sujet de ces questions qui nous préoccupent, celles que nous décrivons dans les documents qui accompagnent le projet de loi C-83, notamment la publication des frais d'admission et la mise en réseau, le ministre a cherché à voir s'il n'était pas possible d'hamorniser, de démêler tout cela, et nous n'avons pas brandi comme munition l'accès à l'assurance-dépôts.

Le président: Ce que vous dites est intéressants, parce que je découvre que l'essentiel des primes de cette assurance-dépôts provient des grandes banques. Qui en profite? Ce sont surtout les petites sociétés de fiducie constituées par des lois fédérales ou provinciales. Du moins, on peut dire qu'elles en ont profité, parce que, grâce à cette assurance, elles se sont attiré une clientèle. Deuxièmement, quand on regarde ce qu'il en a coûté, ce sont probablement elles qui ont coûté le plus cher à ce régime.

M. Le Pan: Il y a bien eu aussi quelques banques qui ont fermé leurs portes.

Le président: Je sais, et c'est vrai. Mais dans l'ensemble, on constate que ce sont les sociétés de fiducie, d'un bout à l'autre du pays, qui ont le plus puisé dans cette caisse. Voilà qu'on dit qu'on ne pourrait pas surveiller les frais d'administration, mais qu'on est tout à fait prêt à assurer les dépôts pour protéger le consommateur. Je trouve cela tout à fait farfelu.

Ensuite, on dit qu'on en a parlé aux autorités provinciales. Dites-moi quel homme politique provincial au Canada accepterait de reconnaître que les banques devraient pouvoir imposer des frais d'administration comme bon leur semble. J'aimerais bien le connaître, et je suis sûr que ses électeurs aussi aimeraient savoir qui il est.

M. Le Pan: Au sujet des discussions entre le gouvernement fédéral et les provinces, selon nous, du moins au départ, il ne s'agissait pas de déterminer si la publication des frais était opportune ou non. Il s'agissait de savoir qui imposerait ces exigences, le gouvernement fédéral ou les provinces.

Dans l'énoncé de politique du gouvernement et les déclarations du ministre au moment où le projet de loi C-9 a été déposé, le ministre dit bien qu'il souhaite que les sociétés de fiducie constituées en vertu des lois fédérales publient les frais d'administration qu'elles imposent, mais il dit pouvoir se contenter qu'elles le fassent de leur propre chef et qu'il est prêt, ce qu'il répète dans les documents d'accompagnement de ce projet de loi-ci, à entreprendre des pourparlers avec ses homologues provinciaux quant à la réglementation de cet aspect. On constate donc qu'il ne s'agit pas de décider d'exiger ou de ne pas exiger la divulgation. Il s'agit de savoir qui imposera cette exigence.

[*Texte*]

Coming back to the extent to which we had clear power to do that—and we had some doubts about that—we did not want to discuss those discussions asserting ours, which we might not in fact have.

Mr. Manley (Ottawa South): Have you thought at all about disclosure or some kind of controlling with respect to the service charge, not to depositors exclusively but on the loan side?

I will tell you where I am coming from on this. I have been getting some complaints from the small business community about bank charges to customers—not with respect to deposit-taking at all, but with respect to loans.

I will give you my most recent anecdote. A small business with a line of credit of $30,000—so it is very small—phones the bank manager and says: I think I need a higher line of credit; I have all my accounting stuff together; I will buy you lunch and we will talk about it. He meets with the bank manager, buys him lunch, gives him his stuff, gets his line of credit doubled, and on his next statement from the bank there is a service charge of $1,000 for having negotiated the new line of credit. There is no disclosure as to what this is based upon, no advance notice that this is a bank charge that is going to be incurred when you ask for an adjustment of your line of credit. It is $1,000 on the line.

To complete the anecdote, my constituent said: okay, drop me back down to $30,000 and send me $1,000 for having renegotiated my lower line. Thank you.

In terms of that regulation, have you looked at how banks are dealing with their small business loan-taking customers?

Mr. Le Pan: Bill C-9 and related regulations deal not only with individual customers but also with business customers in a number of cases. In particular, one of the key features of that proposed regime is that institutions must maintain—I do not have Bill C-9 in front of me, and I cannot remember whether it is in the regulations or in the bill—a complete list of all the charges for the business services they will provide and have that list available to business customers on request. So Bill C-9 goes into more detail with respect to posting of those kinds of charges for individual customers.

• 1005

We believe that in the case of business customers, posting and things of that nature might be inappropriate, and it is not required. Indeed, posting of a whole range of business-related charges at the same time as one posted all the individual stuff might in fact reduce the availability for individual consumers to see what the charges were that applied to them.

Instead we went to requiring that there be available, within each location where business transactions are conducted, a complete list of all the outstanding charges that would apply to any kind of transaction. Previous to that, one of the major complaints we had heard from the small business community was that they could not even get a list from an individual institution of the standard charges. In a number of cases we understand that based on those standard

[*Traduction*]

Je reviens au pouvoir du gouvernement fédéral à cet égard. Nous ne voulions pas dans les discussions revendiquer un pouvoir que nous ne détenions pas.

M. Manley (Ottawa-Sud): Pour ce qui est de la publication des frais d'administration, avez-vous songé, outre ce qui concerne les déposants, à ce qui concerne les emprunteurs?

Voici pourquoi je vous en parle. J'ai reçu des plaintes de la part de petits entrepreneurs concernant les frais qu'on leur imposait, pas dans le cas de dépôts, mais dans le cas de prêts.

Voici l'anecdote la plus récente. Un petit entrepreneur qui avait une marge de crédit de 30,000$ à sa banque, et on constate que c'est très peu, demande à son gérant de grossir cette marge. Il présente tous les documents comptables nécessaires, et ce, à l'occasion d'un déjeuner. Après avoir rencontré le gérant de banque, il obtient que sa marge de crédit soit doublée, mais il découvre peu après que la banque lui impose 1,000$ de frais d'administration pour avoir négocié cette nouvelle marge de crédit. La banque n'a pas expliqué l'origine de ces frais, et l'entrepreneur n'avait jamais été mis au courant qu'ils étaient perçus dans le cas du relèvement d'une marge de crédit. Il s'agit de 1,000$.

Je termine l'anecdote. Mon commettant a alors demandé à la banque de rabaisser sa marge de crédit à 30,000$ et de lui donner un crédit de 1,000$ pour avoir renégocié sa marge à la baisse. Merci.

Avez-vous envisagé l'effet éventuel de ce règlement dans le cas des petits entrepreneurs qui empruntent à la banque?

M. Le Pan: Le projet de loi C-9 et les règlements qui en découlent traitent non seulement des déposants particuliers, mais aussi des entreprises. Je n'ai pas sous les yeux les dispositions du projet de loi C-9 et je ne sais pas si c'est dans les règlements ou dans le projet de loi lui-même qu'on prévoit que l'institution doit tenir une liste exhaustive de tous les frais d'administration perçus et qu'elle doit la fournir lorsqu'il y a des propriétaires d'entreprises qui en font la demande. Mais le projet de loi C-9 prévoit très précisément que l'on devra afficher les frais d'administration imposés aux particuliers.

Nous estimons que dans le cas des clients commerciaux, l'affichage et des moyens semblables ne conviendraient peut-être pas et ne sont pas nécessaires. En fait, si l'on affichait toute une gamme de frais commerciaux en même temps que les frais pour les particuliers, ceux-ci auraient peut-être du mal à voir quels frais leur sont appliqués.

Au lieu de cela, nous avons exigé que soit disponible, en chaque endroit où se font les activités commerciales, une liste complète de tous les frais applicables à toutes sortes de transactions. Auparavant, les petits entrepreneurs se plaignaient de ne même pas pouvoir se procurer une liste des frais standards dans chaque institution. Nous croyons savoir que souvent, les institutions négocient des frais globaux par rapport à ces frais standards, et cela se produit de plus en

[*Text*]

charges, institutions will negotiate package deals and those kinds of things, and there is some of that movement increasing, but the small business customers could not even know what the baseline was against which one was having those discussions.

Mr. Manley: Precisely. Not only that, but they described some of these as discretionary charges, and therefore they do not really fit into any of the categories of standard charges.

Mr. Le Pan: I would have to go back and have a look at Bill C-9 and the regulations related to your case, but we tried to address the need for business customers to have at least complete information of what the standard charges were across the whole range of business services that an institution would provide. That may be quite a large range, not just deposit-taking and accepting check-clearing, all that sort of stuff.

Mr. Manley: What has the minister done to endeavour to accomplish a harmonization of the systems with the provinces? What level meetings have been held? How frequently? What progress is being made?

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, the minister had been very keen to bring this package out into the public domain precisely because it was very difficult to engage in discussions with the provinces until there was a federal proposal, fully articulated, available. That was one of the major reasons why the minister was very keen to move forward with this bill. He had—

The Chairman: I am going to ask you about three questions. Then I am going on to another subject.

Mr. Le Pan: May I just finish answering this question, Mr. Chairman? On the specific question, until earlier this week there had been no formal meetings of federal and provincial ministers for something like three and a half years. I think we covered this the last time I was here. There had been a number of contacts at the officials' level, and the provinces have been meeting amongst themselves relating to financial institution harmonization. Earlier this week the minister met informally with his colleagues, and officials will be following up on that meeting to explore a number of harmonization issues that I have indicated, and that the minister has indicated, are important.

The Chairman: On this issue I want to draw your attention and that of Mr. Jewett to some clauses in the bill that do in fact regulate the costs of running deposit accounts, so that your contention that you cannot regulate them obviously is that you cannot regulate them the way we want them regulated; you just want to regulate them the way you want to regulate them.

For example, I refer you to clause 429 of the bill, which says the Governor in Council may make regulations respecting:

(b) the manner in which any charges for the keeping of an account are to be disclosed by a company to its customers, and when disclosure is to be made; and

(c) such other matters or things as may be necessary to carry out the requirements of sections 426 to 428.

Then further, under additional powers, in clause 435 the Governor in Council may make regulations:

[*Translation*]

plus; pourtant, les petits entrepreneurs ne pouvaient même pas connaître le point de référence de ces négociations.

M. Manley: Précisément. Non seulement cela, mais certains de ces frais étaient considérés comme discrétionnaires et n'entraient donc dans aucune des catégories des frais standards.

M. Le Pan: Il me faudrait consulter le projet de loi C-9 et la réglementation liée à votre affaire, mais nous avons tenté de répondre au besoin des clients commerciaux de disposer au moins de renseignements complets sur les frais standards pour toute la gamme des services commerciaux assurés par une institution. Cette gamme peut être très étendue; il ne s'agit pas uniquement de dépôts et de compensation des chèques.

M. Manley: Qu'est-ce que le ministre a fait pour tenter de réaliser l'harmonisation des systèmes avec les provinces? À quel niveau ont eu lieu les rencontres? Combien souvent? Quels sont les progrès accomplis?

M. Le Pan: Monsieur le président, le ministre tenait beaucoup à mettre tout cela dans le domaine public, précisément parce qu'il était très difficile d'entreprendre des pourparlers avec les provinces tant que n'existait pas une proposition fédérale pleinement développée. C'était une des principales raisons pour lesquelles le ministre tenait beaucoup à aller de l'avant avec ce projet de loi. Il avait. . .

Le président: Je vais vous poser environ trois questions, puis je passerai à un autre sujet.

M. Le Pan: Puis-je finir de répondre à cette question, monsieur le président? Sur cette question, jusqu'au début de la semaine, il n'y avait eu aucune réunion officielle entre les ministres fédéral et provinciaux depuis environ trois ans et demi. Je crois que nous en avons parlé la dernière fois que je suis venu. Il y avait eu beaucoup de contacts au palier des fonctionnaires, et les provinces s'étaient réunies à propos de l'harmonisation des institutions financières. Plus tôt cette semaine, le ministre a rencontré officieusement ses collègues, et les fonctionnaires assureront le suivi de cette réunion afin d'étudier plusieurs des questions d'harmonisation dont j'ai dit, tout comme le ministre, qu'elles sont importantes.

Le président: Sur cette question, je désire attirer votre attention et celle de M. Jewett sur certains articles du projet de loi qui réglementent effectivement les coûts des comptes de dépôt, de sorte que lorsque vous dites que vous ne pouvez les réglementer, vous voulez manifestement dire que vous ne pouvez les réglementer comme vous le voudriez; vous voulez tout simplement les réglementer à votre façon.

Par exemple, l'article 429 du projet de loi dispose que le gouverneur en conseil peut prendre des règlements concernant:

b) la date et les modalités d'information des clients par la société au sujet des frais de tenue de leur compte;

c) toute autre mesure d'application des articles 426 à 428.

Puis, à la rubrique des pouvoirs additionnels, à l'article 435, le gouverneur en conseil peut, par règlement:

[*Texte*]

(e) respecting the manner in which and the time at which any rights, obligations, charges or penalties referred to in sections 431 to 434 are to be disclosed;

(f) prohibiting the imposition of any charge or penalty referred to in sections 433 and 434 or providing that the charge or penalty, if imposed, will not exceed a prescribed amount;

(g) respecting the method of calculating the amount of rebate of the cost of borrowing, or the portion thereof referred to in subparagraph 433(1)(a)(ii); and

(h) respecting such other matters or things as are necessary to carry out the purposes of sections 431 to 434.

• 1010

Then subclause 436.(3):

(3) A company shall not make a charge

(a) for cashing a cheque. . .Receiver General of Canada or

(b) for cashing any other instrument issued as authority for the payment of money out of the Consolidated Revenue Fund

Subclause (4) is in regards to deposits of the Government of Canada. Clause 437 is on regulations on information:

437. The Governor in Council may make regulations governing the use by a company of any information supplied to the company by its customers.

We go on and on. I do not know what you are all really concerned about. If you are prepared to make all of those controls, why can Bill C-9 not just be inserted in the bill the way it is? You are not really going much farther in Bill C-9 other than specifying in more detail what you are going to regulate. I am going to leave that with you because I think the committee may want to consider it and may want to draw the necessary amendments.

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, I have one last comment about some of the sections you referred to, and it comes back to a question of relative certainty. Many of those clauses you refer to are with respect to interest—

The Chairman: And cost and charges.

Mr. Le Pan: One at a time: with respect to interest, which is a separate head of power and is clearly within the jurisdiction of trust companies. In the case of things like cash and Government of Canada cheques, it is under the dealings in public property. We have tried to go as far as we had absolutely clear jurisdiction to go, and that comes to some of the comments I made earlier.

The Chairman: I want to make another comment to you, that there is no goods and service tax on bank service charges. They are treated as part of the intermediary action and involve the calculation of interest or the cost of borrowing or dealing with the intermediary. If that is the case, there is no question that in all other situations these charges or costs are treated as part of the intermediary action, the question of calculation of interest and compensation for managing accounts and so on.

[*Traduction*]

e) régir la date et le mode de communication des droits, obligations, frais ou pénalités visés aux articles 431 à 434;

f) interdire les frais ou pénalités visés aux articles 433 et 434 ou en fixer le plafond;

g) régir le mode de calcul de la partie du coût d'emprunt visé au sous-alinéa 433(1)a)(ii) qui peut être remise;

h) prévoir toute autre mesure d'application des articles 431 à 434.

Puis le paragraphe 436.(3):

(3) La société ne peut réclamer de frais:

a) pour l'encaissement d'un chèque... sur le receveur général ou

b) pour l'encaissement de tout autre effet émis à titre d'autorisation de paiement de fonds sur le Trésor public;

Le paragraphe (4) porte sur les dépôts du gouvernement du Canada. L'article 437 porte sur les règlements concernant les renseignements:

437. Le gouverneur en conseil peut, par règlement, régir l'utilisation par la société des renseignements obtenus de ses clients.

Et ainsi de suite. Je ne vois vraiment pas ce qui vous inquiète tant. Si vous êtes prêts à appliquer tous ces contrôles, pourquoi le projet de loi C-9 ne peut-il être tout simplement inséré dans le projet de loi sous sa forme actuelle? Vous n'allez pas vraiment beaucoup plus loin dans le projet de loi C-9, si ce n'est de préciser plus en détail ce que vous allez réglementer. Je vous laisse réfléchir à cela, car je crois que le comité pourrait vouloir considérer cela et proposer les amendements nécessaires.

M. Le Pan: Monsieur le président, j'aurais une dernière remarque à faire à propos de certains des articles que vous avez mentionnés; on en revient à la question de la certitude relative. Bon nombre de ces articles que vous mentionnez portent sur les intérêts...

Le président: Et les coûts et les frais.

M. Le Pan: Une chose à la fois; l'intérêt est une chose distincte, qui relève clairement des compétences des sociétés de fiducie. Dans le cas de choses comme le comptant et les chèques du gouvernement du Canada, il s'agit d'opérations sur les biens publics. Nous avons essayé d'aller aussi loin que nous en avions incontestablement la compétence, et l'on en revient à certaines de mes remarques antérieures.

Le président: J'ai une autre remarque à vous faire; il n'y a pas de taxe sur les produits et services sur les frais de service des banques. Ils sont traités comme faisant partie de l'action intermédiaire et comprennent le calcul de l'intérêt ou le coût de l'emprunt ou de la transaction avec l'intermédiaire. Si tel est le cas, il ne fait aucun doute que dans tous les autres cas, ces frais ou coûts sont traités comme faisant partie de l'action intermédiaire, la question du calcul de l'intérêt et de l'indemnisation pour la gestion des comptes, etc.

[*Text*]

I must say that so far I find your argument implausible, and perhaps my colleagues might also. Maybe we could leave the issue unless anybody wants to raise it further.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, first of all we knock a pillar down and let trust and loan companies do a lot of things that banks do now. Yet at the same time we do not treat them the same way, not only in this instance but in some other instances I want to raise later on. I do not think that is fair.

If you are going to have some ground rules and say that all the chickens in this barn are going to be headed for the colonel, then I think they should all be treated the same way. The customer has to make sure he is getting the same quality chicken. I think you have two kinds of chickens here: you have capons and you have those other kinds of chickens. I do not know who is pulling your chain, but you seem to be favouring the trust companies.

Mr. Le Pan: The one reply, Mr. Chairman, is that from a policy point of view our desire is to treat them the same as much as possible.

Mr. Rodriguez: But you do not, in fact.

Mr. Le Pan: We have come up against a question of whether we had a strong constitutional legal position to regulate as opposed to some other jurisdiction—i.e., the provinces—regulating. We wanted to start any discussions on this with the provinces on the strongest possible constitutional footing. That does not preclude our wanting to have the regulation in this area. So I agree with you from a policy point of view, but it is a question of modalities at this point.

• 1015

Mr. Rodriguez: I am sorry, that is a lot of fancy language and, Mr. Chairman, I want to make this crystal clear: I do not want to appear to be the great defender of banks. This is not a pin-stripe suit.

If that is what you wanted to do, why did you bring in a bill before you had all of those modalities sorted out? You have come here asking me as a parliamentarian, as a legislator, to accept a position where you are knocking down the pillars, and trust and loan companies are going to do all the things that banks do. Yet we cannot assure the customer, we cannot assure the consumer that the same stringent rules apply—the rules on ownership, the rules on rotating auditors, the whole shebang. In fact, they are going to be treated exactly the same way, because they are going to have all the privileges that banks are going to have, and I cannot accept that.

Mr. Le Pan: I think the case of ownership and auditors and things like that, which we do regulate, we can talk about. But we have tried, as a policy matter, to put them on a level playing-field. The question is: how far can we go in the area of disclosure and be certain we have the power to do that?

[*Translation*]

Je dois dire que jusqu'ici, je trouve votre argument peu plausible, et c'est peut-être aussi l'opinion de mes collègues. Peut-être pourrions-nous laisser cette question de côté, à moins que quelqu'un ne veuille continuer.

M. Rodriguez: Monsieur le président, nous commençons par abattre un pilier et laisser les sociétés de fiducie et de prêt faire beaucoup de ce que font actuellement les banques. Pourtant, nous ne les traitons pas de la même façon, pas seulement dans ce cas-ci, mais dans d'autres cas que je désire soulever plus tard. Je ne crois pas que cela soit juste.

S'il doit y avoir des règles du jeu et si l'on doit dire que tous les poulets de ce poulailler sont destinés au colonel, alors je crois qu'ils devraient tous être traités de la même façon. Le client doit s'assurer qu'il obtient un poulet de la même qualité. J'estime que vous avez ici deux sortes de poulets: les chapons et les autres. Je ne sais qui tire vos ficelles, mais vous semblez favoriser les sociétés de fiducie.

M. Le Pan: La seule réponse, monsieur le président, c'est que du point de vue des politiques, nous souhaitons les traiter de la même façon dans toute la mesure du possible.

M. Rodriguez: Mais dans les faits, vous ne le faites pas.

M. Le Pan: Nous avons dû faire face à la question de savoir si la constitution nous donnait clairement à nous le pouvoir de réglementer plutôt qu'à un autre palier de gouvernement—c'est-à-dire les provinces. Nous voulions entreprendre des discussions éventuelles avec les provinces à partir de la plus forte position constitutionnelle possible. Cela ne signifie pas que nous ne désirons pas de réglementation dans ce domaine. Je suis donc d'accord avec vous du point de vue des politiques, mais c'est ici une question de modalités.

M. Rodriguez: Je m'excuse, ce sont là de bien grands mots et, monsieur le président, je tiens à bien préciser ceci: je ne veux pas passer pour le grand défenseur des banques. Ceci n'est pas un costune de banquier.

Si tel était votre but, pourquoi avez-vous déposé un projet de loi avant de mettre au point toutes ces modalités? Vous vous présentez ici et vous me demandez à titre de parlementaire et de législateur d'accepter une position par laquelle vous abattez les piliers et par laquelle les sociétés de fiducie et de prêt feront tout ce que font les banques. Pourtant, nous ne pouvons assurer le client et le consommateur que les mêmes règles rigoureuses s'appliqueront -les règles sur la propriété, sur le roulement des vérificateurs, tout cela. En fait, elles seront traitées exactement de la même façon, car elles auront tous les privilèges qu'auront les banques, et je ne peux accepter cela.

M. Le Pan: Je crois que nous pouvons parler de la propriété, des vérificateurs et de choses semblables, que nous réglementons effectivement. Mais nous avons tenté, et c'est là une politique, de leur assurer l'égalité des chances. La question est de savoir jusqu'où nous pouvons aller dans le domaine de la divulgation en étant certains que nous avons le pouvoir de le faire.

[*Texte*]

Mr. Langdon (Essex—Windsor): But surely this question of certainty is something of an excuse. What you are talking about, as I listen to your legal explanation, is some ambiguity that exists. It seems to me that faced with that situation, it would have been the consistent thing to do, given what you are doing with the rest of the legislation, to set out controls that would force disclosure, and if there is some ambiguity there that a province or an individual trust company thinks it is possible to challenge, let them try. But surely if your policy position is that you want to do this, you think it is necessary to do this, then you want these institutions to be on a level playing-field. So far, I have not heard anything from a legal perspective that says clearly, no, we cannot do it. All I have heard is that there is some ambiguity.

Mr. Le Pan: First of all, let me comment on the policy matter. I hesitate to give this committee a formal legal opinion about what the probabilities are. My sense from what I have heard and what we have based our policy decision on is that the ambiguity is more than just a minor ambiguity. Nothing is certain here, but it is closer to that end of the spectrum than it is to, oh, there is a minor ambiguity. That is what I, as a non-practising lawyer, and not as a lawyer at all, heard and what the minister heard in considering the legal situation.

But given that, there was then a policy decision taken, as I have indicated, about the best way to approach it. A choice was made between your approach of going out, asserting and then talking versus the other way around. The minister has indicated that he wants to go the other way around, and that is what is reflected here. Obviously, the choice was open to him to do one or the other, but I think it was also based on a sense that the ambiguity was more than a minor ambiguity.

Mr. Langdon: Mr. Chairman, I would like to get some comment from the legal officials.

Mr. Mabbutt: Mr. Langdon, you say ambiguity, but I submit it is an awful lot stronger than ambiguity. We have 75 years and more of case-law in the field of the regulation of the insurance industry and we have quite recent, clear indications from the Supreme Court that Parliament simply does not have the authority to regulate the activities of a single business, unless the activities carried on by that business are within a field of federal jurisdiction. We are also told that banks and banking is what Parliament says it is, and without a definite decision by Parliament—

• 1020

Mr. Langdon: Precisely. It is what Parliament says it is. Surely that says we can indicate in this legislation—

The Chairman: I think we are going to have you people consider this. I think you have the general sense so far.

[*Traduction*]

M. Langdon (Essex—Windsor): Mais cette question de certitude est bien un peu une excuse. Si je comprends bien votre explication juridique, vous parlez d'une certaine ambiguïté qui existe. Il me semble que dans une telle situation, pour être conséquents avec vous-mêmes, étant donné ce que vous faites dans le reste de la législation, vous auriez dû imposer des contrôles forçant la divulgation, et s'il existe une certaine ambiguïté telle qu'une province ou une société de fiducie estime qu'il est possible de contester la loi, qu'elle le fasse. Mais si votre politique est que vous tenez à faire cela, que vous estimez que c'est nécessaire, alors vous voulez que ces institutions aient des chances égales. Jusqu'ici, je n'ai rien entendu d'un point de vue juridique qui dise clairement: non, nous ne pouvons le faire. Tout ce que j'ai entendu, c'est qu'il y a une certaine ambiguïté.

M. Le Pan: Tout d'abord, permettez-moi de parler de la question de politique. J'hésite à donner au comité une opinion juridique officielle quant aux probabilités. D'après ce que j'ai entendu dire et d'après les fondements de notre décision de politique, l'ambiguïté n'est pas seulement mineure. Rien n'est certain dans ce domaine, mais c'est beaucoup plus près de cette extrémité-là du spectre que de celle où l'on dit: ah, c'est une ambiguïté de rien du tout, tout à fait mineure. C'est ce qu'on m'a dit, à moi qui ne suis pas un avocat en exercice, qui ne suis pas avocat du tout, et c'est ce que l'on a dit au ministre lorsqu'il étudiait la situation juridique.

Étant donné cela, on a ensuite pris une décision de politique, comme je l'ai dit, quant à la meilleure façon d'aborder le problème. Il a fallu choisir entre votre démarche, qui consiste à affirmer d'abord et à parler ensuite, et la démarche contraire. Le ministre a déclaré qu'il veut adopter la démarche contraire, et c'est ce qui se reflète ici. Manifestement, il avait le choix entre les deux démarches, mais je crois que la décision se fondait également sur l'impression que l'ambiguïté était loin d'être mineure.

M. Langdon: Monsieur le président, j'aimerais entendre les commentaires des fonctionnaires juristes.

M. Mabbutt: Monsieur Langdon, vous parlez d'ambiguïté, mais selon moi, c'est beaucoup plus qu'une ambiguïté. Nous avons 75 ans et plus de jurisprudence dans le domaine de la réglementation de l'industrie de l'assurance et nous disposons d'indications bien récentes et claires de la Cour suprême selon lesquelles le Parlement n'a tout simplement pas le pouvoir de réglementer les activités d'une entreprise unique, à moins que les activités de cette entreprise ne touchent un domaine de compétence fédérale. On nous dit également que c'est le Parlement qui définit les banques et les opérations bancaires et que sans décision définie du Parlement...

M. Langdon: Précisément. C'est le Parlement qui détermine ce qu'est une banque. Cela veut sûrement dire que nous pouvons indiquer dans ce texte législatif...

Le président: Je crois que vous devrez considérer ce point. J'estime que vous avez jusqu'ici l'idée générale.

[*Text*]

Ms Callbeck (Malpeque): I have a quick question on disclosure of the service charges. I understand the minister wants to see these charges disclosed, but it is uncertain about whether it should be the provinces or the federal government who carry it out. Was there any discussion at all about this matter with the provinces before Bill C-9 was tabled?

Mr. Le Pan: I will have to go back and check the record. As I have said, no formal federal-provincial meeting of financial institutions ministers has occurred within the past three and a half years. There may well have been some informal discussions, but I just do not remember.

Ms Callbeck: In other words, you do not feel there was any discussion at all to try to get this matter straightened out before you came forward.

Mr. Le Pan: The main discussion, as I indicated earlier, Ms Callbeck, was with the federally incorporated trust companies themselves to ensure, first of all, voluntary disclosure and voluntary compliance with the provisions of Bill C-9 and related regulations. Those were the main discussions we conducted because we wanted to achieve those results. I think fundamentally those results are in place today, but it is voluntary. It is voluntary also on behalf of the banks, because Bill C-9 is not passed. Those were the main discussions we had, because we wanted the results to be there for the consumers. We achieved that, but we are just now starting, as I described earlier, formal discussions on what regulations would be there for the non-banks to support that voluntary compliance.

The Chairman: I think we are going to end the issue at that point. Mr. Le Pan, I think you are leading us through some of the major problems, and then as we hit those problems we are going to open them up and let people bring on that discussion.

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, the last time we met we went through the overhead package. We were rather quick towards the end, and we did not spend much time on either ownership policy or any of the prudential matters. We spent a fair amount of time on in-house powers and the issue of the relationship between banks and insurance companies. I thought we might just spend a few minutes reviewing the ownership proposals in the trust and loan bill, the overview paper related to banks, and the prudential rules related to self-dealing and things of that nature, and then take any questions people have with respect to that.

We did, of course, distribute a hard copy of the overview material at the last meeting, Mr. Chairman. It is fundamentally the last three or four pages of this material that I will be referring to this morning.

[*Slide Presentation*]

Mr. Le Pan: The ownership regime is a mixed ownership regime. Closely held ownership is permitted for trust and insurance companies. A commercial owner may therefore buy, start or invest. Large non-bank financial institutions, large

[*Translation*]

Mme Callbeck (Malpèque): J'aurais une brève question sur la divulgation des frais de service. Je crois comprendre que le ministre désire que ces frais soient divulgués, mais qu'il ne sait pas avec certitude si cela devrait relever des provinces ou du gouvernement fédéral. A-t-on discuté de cette question avec les provinces avant le dépôt du projet de loi C-9?

M. Le Pan: Il me faudra consulter le dossier. Comme je l'ai dit, il n'y a pas eu de rencontre officielle des ministres fédéraux et provinciaux des institutions financières depuis trois ans et demi. Il y a peut-être eu des entretiens officieux, mais je ne m'en souviens pas.

Mme Callbeck: En d'autres termes, vous ne croyez pas qu'il y ait eu des discussions en vue de régler cette question avant que vous n'agissiez.

M. Le Pan: Les principaux entretiens, comme je l'ai dit tout à l'heure, madame Callbeck, ont eu lieu avec les sociétés de fiducie constituées en sociétés au palier fédéral afin d'assurer, tout d'abord, la divulgation volontaire et l'observance volontaire des dispositions du projet de loi C-9 et des règlements connexes. Ce sont les principales discussions que nous avons eues, car c'étaient les résultats que nous voulions obtenir. J'estime qu'essentiellement, nous les avons obtenus, mais de façon volontaire. C'est volontaire également dans le cas des banques, car le projet de loi C-9 n'est pas adopté. Ce sont les principales discussions que nous avons eues, car nous voulions ces résultats pour les consommateurs. Nous y sommes parvenus, mais nous entreprenons tout juste, comme je l'ai dit tout à l'heure, des discussions officielles sur la réglementation à l'égard des institutions non bancaires à l'appui de cette observance volontaire.

Le président: Je crois que nous allons en rester là pour cette question. Monsieur le Pan, vous nous présentez les grands problèmes, et à mesure que nous arriverons à un problème, nous ouvrirons la discussion.

M. Le Pan: Monsieur le président, la dernière fois que nous nous sommes rencontrés, nous avons vu les diapositives. Nous avons été assez vite vers la fin et nous n'avons pas passé beaucoup de temps ni sur le régime de propriété ni sur les questions de prudence. Nous avons consacré beaucoup de temps aux pouvoirs internes et à la question du rapport entre les banques et les compagnies d'assurance. J'ai pensé que nous pourrions consacrer quelques minutes à revoir les propositions touchant la propriété dans le projet de loi sur les sociétés de fiducie et de prêt, l'aperçu lié aux banques et les règles de prudence relatives aux opérations d'initiés et aux choses de ce genre, puis répondre aux questions qui pourraient se poser à cet égard.

Nous avons évidemment distribué une copie-papier de ces documents à la dernière réunion, monsieur le président. C'est essentiellement aux trois ou quatre dernières pages de cette documentation que je me référerai ce matin.

[Présentation de diapositives]

M. Le Pan: Le régime de propriété est un régime mixte. La propriété à capital fermé est permise pour les sociétés de fiducie et d'assurance. Un propriétaire commercial peut donc acheter, lancer ou investir. Les grandes institutions

[*Texte*]

trust or insurance companies, those with over $750 million in capital, will have to have 35% of their shares listed on a Canadian stock exchange and available for purchase by the public at large. In the case of the bank regime, Schedule I banks will remain subject to the 10% ownership limitation on any single shareholder or group of associated shareholders.

• 1025

The Schedule II bank regime that exists currently will also be maintained for domestic Schedule IIs that are on the path to wide ownership, but the Schedule II regime will also be expanded to include the possibility for widely held trust or insurance firms or securities dealers to start or own a Schedule II bank.

With respect to foreign ownership, we have not altered the basic foreign ownership regime that is in the existing statutes. In particular, the 10/25 rules that limit foreign acquisitions of Canadian trust or insurance companies remain in this bill and are not altered by this proposal.

Mr. Chairman, that is all I have to say in particular about the application of the ownership regime. There are a number of details on the ownership regime in this bill; in particular, how the 35% rule works. The only other aspect that I think is worth highlighting is the approval process for ownership transfers. The approval process will apply to all significant ownership changes of federally regulated financial institutions. As we discussed last time, significant ownership changes essentially are acquisitions of more than 10% ownership positions in the financial institution itself, or changes in control of an entity above the financial institution that itself controls the financial institution, and that regime is set out in the bill at some length.

In addition, the bill and the overview paper contain criteria that the minister will consider in approving ownership transfers that fall in three categories. The first category is prudential criteria about whether the applicant has sound business plans and is, to use a generic term, a fit and proper person. Those criteria are fairly standard in approval of ownership transfers in other jurisdictions.

The second criteria in the case of ownership transfers within a pillar is size, and the third criteria is the best interest of the financial system, which is a fairly general criteria. Of course, potentially the Competition Act would also apply to those kinds of ownership transfers. It applies now under the existing statutes and would continue to apply under the bill as well.

• 1030

The ownership approval process for trust and loan companies goes back, once this bill is passed and if this bill is passed, to August 11, 1989. The minister had previously announced that the ownership approval process would apply

[*Traduction*]

financières autres que les banques, les grandes sociétés de fiducie ou d'assurance, dont le capital dépasse 750 millions de dollars, devront inscrire 35 p. 100 de leurs actions dans une bourse canadienne et les mettre en vente dans le grand public. Dans le cas du régime des banques, les banques de l'annexe I demeureront assujetties à la restriction de 10 p. 100 de propriété pour un même actionnaire ou groupe d'actionnaires associés.

Le régime qui existe actuellement pour les banques de l'annexe II sera également maintenu pour les banques canadiennes qui sont sur la voie d'un élargissement de la propriété, mais le régime de l'annexe II sera également étendu pour permettre à des sociétés de fiducie ou d'assurance ou à des courtiers en valeurs dont les actions sont largement réparties de créer ou de posséder une banque de l'annexe II.

En ce qui concerne la propriété étrangère, nous n'avons pas modifié le régime de base selon les lois actuellement en vigueur. En particulier, les règles des 10/25 qui restreignent les acquisitions étrangères de sociétés canadiennes de fiducie ou d'assurance demeurent dans ce projet de loi et ne sont pas modifiées par cette proposition.

Monsieur le président, c'est tout ce que j'ai à dire en particulier à propos de l'application du régime de propriété. Ce projet de loi comporte de nombreux détails sur le régime de propriété, et en particulier sur le fonctionnement de la règle des 35 p. 100. Le seul autre aspect qui mérite selon moi d'être souligné est le processus d'approbation des transferts de propriété. Ce processus s'appliquera à tous les changements importants de propriété des institutions financières soumises à la réglementation fédérale. Comme nous l'avons dit la dernière fois, les changements importants de propriété sont essentiellement des acquisitions de plus de 10 p. 100 de la propriété de l'institution financière elle-même, ou des changements quant au contrôle d'une entité supérieure à l'institution financière et qui la contrôle, et ce régime est énoncé assez longuement dans le projet de loi.

En outre, le projet de loi et l'aperçu contiennent des critères dont le ministre tiendra compte pour l'approbation de transferts de propriété; ces critères se répartissent en trois catégories. La première catégorie sont les critères de prudence; il s'agit de savoir si le demandeur a de bons plans commerciaux, s'il est apte, pour utiliser un terme générique. Ces critères sont assez répandus en ce qui concerne l'approbation de transferts de propriété dans d'autres juridictions.

Le second critère dans le cas des transferts de propriété au sein d'un même pilier est la taille, tandis que le troisième critère est l'intérêt du système financier, ce qui est un critère assez général. Bien sûr, la Loi sur la concurrence pourrait également s'appliquer à des transferts de ce genre. Elle s'applique actuellement aux termes des lois en vigueur et continuerait également de s'appliquer aux termes de ce projet de loi.

Si le projet de loi est adopté, le processus d'approbation en matière de propriété pour les sociétés de fiducie et de prêt est rétroactif au 11 août 1989. Le ministre avait précédemment annoncé que le processus d'approbation de la

[*Text*]

as of that date, but it will not be possible, of course, for formal approvals to be given until this legislation is passed. However, it is effective as of that date, as previously indicated by the minister.

With respect to the 35% widely held requirement, that requirement for trust companies will also be there for insurance companies, in the insurance statutes, and the requirement can be met by the institution itself or by a holding company that is itself primarily financial.

Our policy goal here is to have a significant minority shareholding in the group that is the financial group. In a number of cases these organizations are composed of a financial holding company that in turn holds a number of financial institutions or quasi-financial entities, and our policy is to have a minority in the ownership position of that group, or in the federally regulated institution itself, as part of support to the government's regime.

Ms Callbeck: Mr. Chairman, I am wondering about the 35%. Why is that the magic figure? Why is it not 25%, or why is it not 40%, and so on?

Mr. Le Pan: The 35% number is a number that has been in previous proposals and included in this bill for some time. We believe 35% is a large enough number to constitute a significant minority. Second, having at least a one-third position of a minority does tie into other corporate and securities law and implies that there are then some other requirements on the company. I think one-third is the key break point in a number of other corporate and securities law; I will ask my colleague, Louise Pelly, to comment on that in a moment. We want it to be at least about a third and trigger some of those mechanisms.

Last, a judgment was made about what was a reasonable number in light of the kind of ownership positions that were out there, because even the 35% number for a large institution above $750 million in capital that may be completely closely held now can be a fairly large public share offering. A $250 million to $300 million share offering is non-significant in market terms and in Canadian financial market terms, so all of those factors together led us to the 35% number.

May I ask Louise Pelly to comment on the interaction with the corporate and securities law issue? I think it is fairly short.

Ms Louise Pelly (Lawyer, Financial Institutions Legislative Reform Task Force, Department of Finance): Mr. Chairman, there are a number of important corporate decisions that require not a majority of votes by the shareholders but two-thirds of the votes. So on any important issue that required a two-thirds of the share of the votes to be voted on, that 35% minority would in fact hold the balance of power in such a vote. If they were acting together,

[*Translation*]

propriété s'appliquerait à compter de cette date, mais il ne sera évidemment pas possible d'accorder des approbations officielles tant que le projet de loi ne sera pas adopté. Toutefois, il est en vigueur à compter de cette date, comme l'a déjà dit le ministre.

En ce qui concerne l'obligation que 35 p. 100 des actions soient largement réparties, cette obligation qui s'applique aux sociétés de fiducie s'appliquera également aux sociétés d'assurance, dans les lois sur l'assurance, et c'est l'institution financière ou une société de portefeuille qui est elle-même principalement financière qui peut se conformer à cette obligation.

L'objectif de notre politique en cette matière est l'existence d'une minorité importante d'actionnaires dans le groupe qui constitue le groupe financier. Souvent, ces organisations se composent d'une société financière de portefeuille qui détient à son tour un certain nombre d'institutions financières ou quasi financières, et notre politique vise à assurer une position minoritaire dans ce groupe ou dans l'institution soumise à la réglementation fédérale elle-même, à l'appui du régime gouvernemental.

Mme Callbeck: Monsieur le président, je m'interroge sur les 35 p. 100. Qu'y a-t-il de magique dans ce chiffre? Pourquoi 25 p. 100, pourquoi pas 40 p. 100, pourquoi pas autre chose?

M. Le Pan: Le chiffre de 35 p. 100 faisait partie des propositions antérieures et figure depuis longtemps dans ce projet de loi. Nous estimons que 35 p. 100 suffisent à constituer une minorité importante. Deuxièmement, une minorité d'au moins un tiers a des conséquences par rapport aux autres lois sur les sociétés et les valeurs mobilières et entraîne certaines autres obligations pour la société. Je crois que le tiers est le seuil important pour beaucoup d'autres lois sur les sociétés et les valeurs mobilières; je demanderai à ma collègue, Louise Pelly, d'en parler tout à l'heure. Nous voulons que la proportion soit au moins d'environ un tiers pour déclencher certains de ces mécanismes.

Enfin, nous avons posé un jugement quant à ce qui constitue un chiffre raisonnable à la lumière des situations qui existaient dans la réalité; en effet, même ce chiffre de 35 p. 100 dans le cas d'une grande institution dont le capital dépasse 750 millions de dollars et qui peut être entièrement fermé peut constituer une assez grande émission publique d'actions. Une émission d'actions de 250 à 300 millions de dollars n'est pas importante en termes de marché et en termes de marché financier canadien; tous ces facteurs ensemble nous ont menés au chiffre de 35 p. 100.

Puis-je demander à Louise Pelly de parler de l'interaction avec les autres lois sur les sociétés et les valeurs mobilières? Je crois que son exposé sera assez bref.

Mme Louise Pelly (avocate, Groupe de travail sur la réforme législative des institutions financières, ministère des Finances): Monsieur le président, dans les sociétés, bon nombre de décisions importantes exigent non pas la majorité des votes des actionnaires, mais les deux tiers des voix. S'il se présentait une question importante exigeant une majorité des deux tiers des voix, cette minorité de 35 p. 100 détiendrait en fait l'équilibre du pouvoir. Si ces actionnaires agissaient de

[*Texte*]

such a vote could not be passed without their co-operation. It gives them some say, or at least a veto power, in important corporate changes, changes to the share structure and things of that nature, amalgamations and so on and so forth. It does potentially give them the power at least to veto things that they do not want to see happen.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): I take it from that you are really only talking about 1% in that 65% that could be held by an individual. So that 65% needs to convince another one, if the other 35% is widely held, which would have to be under your—

• 1035

Ms Pelly: You would need to have an organized minority shareholder representation in order for it to be effective, but it would be possible.

Mr. Le Pan: But the minority may consist of individuals or it may consist of institutional investors. The 35% rule means the majority must canvass and disclose to the minority what it plans to do. That in itself may raise issues in terms of the views of the minority and it may trigger other kinds of reactions. So there is a benefit to that process regardless of whether or not the majority has to convince a small number of people to go along.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): I appreciate that comment about having to canvass the entire minority. However, you seem to be saying that of the minority, only 3% have to agree; i.e., only one out of the 35%. It is not a great challenge. I question why the number would be that low.

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, we try to balance a variety of factors. As you raise the number, the amount of either divested or new share issues that a financial institution—some of whom are already above this capital level—has to engage in goes up quite dramatically. As I said, at $750 million in capital, going to public markets for a new issue of a couple of hundred million dollars or more was a big factor.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): My question was not about the 65% rule; it was about that extra 1% being required if they wanted to do some major restructuring. You said a two-thirds rule would apply. Why is a 65% rule appropriate? Why not a 75% rule or something of that nature? Why not require 75% of the shareholders to go for a corporate restructuring, for example?

Mr. Le Pan: I understand the two-thirds rule Ms Pelly referred to is in securities law. It is not in this statute.

The Acting Chairman (Mr. Soetens): Okay.

[*Traduction*]

concert, la proposition ne pourrait être adoptée sans leur collaboration. Cela leur donne un mot à dire, ou à tout le moins un droit de veto, à l'égard des changements importants, de la modification de la structure des actions et autres choses de ce genre, des fusions, etc. Cela leur donne potentiellement le pouvoir au moins d'opposer leur veto à ce à quoi ils sont opposés.

Le président suppléant (M. Soetens): Si je comprends bien, il s'agit seulement d'environ 1 p. 100 de ces 65 p. 100 qui pourraient être détenus par un particulier. Si les 65 p. 100 ont besoin de convaincre une autre personne, si les autres 35 p. 100 sont largement répartis, ce qui serait obligatoire en vertu de votre. . .

Mme Pelly: Il faudrait une représentation organisée des actionnaires minoritaires pour que cela soit efficace, mais ce serait possible.

M. Le Pan: La minorité peut comprendre des particuliers ou des investisseurs institutionnels. La règle des 35 p. 100 signifie que la majorité doit consulter la minorité et l'informer de ses projets. Cela peut suffire à susciter des problèmes en ce qui concerne les opinions de la minorité et cela peut déclencher d'autres sortes de réactions. Il y a donc un avantage à ce processus, que la majorité doive ou non rallier un petit nombre de gens.

Le président suppléant (M. Soetens): J'apprécie ce que vous dites à propos de la consultation de l'ensemble de la minorité. Toutefois, vous semblez dire que sur cette minorité, seulement 3 p. 100 doivent être d'accord, c'est-à-dire 1 sur les 35 p. 100. Ce n'est pas un grand défi. Je me demande pourquoi le nombre devrait être si bas.

M. Le Pan: Monsieur le président, nous tentons d'équilibrer divers facteurs. À mesure qu'on augmente le chiffre, le montant des actions dont une institution financière doit se dessaisir ou des nouvelles actions qu'elle doit émettre—car certaines institutions financières dépassent déjà ce niveau de capital—augmente de façon très considérable. Comme je l'ai dit, à 750 millions de dollars de capital, l'obligation de s'adresser au marché public pour une nouvelle émission de deux ou trois centaines de millions de dollars constituait un facteur important.

Le président suppléant (M. Soetens): Ma question ne portait pas sur la règle des 65 p. 100; elle portait sur le 1 p. 100 supplémentaire nécessaire pour une restructuration majeure. Vous avez dit que la règle des deux tiers s'appliquerait. Pourquoi une règle de 65 p. 100 convient-elle? Pourquoi pas une règle de 75 p. 100 ou un autre chiffre du même ordre? Pourquoi ne pas exiger que 75 p. 100 des actionnaires, par exemple, approuvent la restructuration de la société?

M. Le Pan: Si je comprends bien, la règle des deux tiers dont a parlé M^me^ Pelly est énoncée dans les lois sur les valeurs mobilières, et non dans la présente loi.

Le président suppléant (M. Soetens): D'accord.

[*Text*]

Mr. Sobeski (Cambridge): I would like to ask a supplementary on that. Moving to the 35% rule, there is a five-year period; however, market conditions... Are those types of market conditions specified in the bill or is it more of a subjective call?

Mr. Le Pan: No, it is not specified in the bill. We believe the institution concerned should approach the minister, and I believe there are words in the bill about "best efforts". Subclause 379.(4) of Bill C-83 refers to two things: first, general market conditions; but second, the company has to convince the minister that it has used its best efforts to comply with the section. So I think that will not be sufficient.

That sets up a situation where the company would approach the minister and the minister would have to be convinced that the company did not just sit back and do nothing. We would want to see some indication that attempts had been made to deal with this. For example, I know of instances in October 1987 where some of the larger companies had issues that were well along and they pulled them. That is a clear indication that they did not just sit around and do nothing about it. That is an example of the kind of thing we would be looking for.

We have not specified what constitutes adverse market conditions. We thought about doing that, but we decided it was too tricky to specify in advance.

Mr. Sobeski: In other words, it is possible for one company to be told that they have to proceed with their stock issue and another might be told they could cease for the time being. It would depend on the individual cases of each company.

Mr. Le Pan: I think so. When we talk about "best efforts" we want to see best efforts. If somebody just leaves it, does nothing for five years and then comes in on the fifth year less a day to say they want an extension, they are going to have a hard time.

• 1040

Mr. Sobeski: Going one step further, when you were thinking about making the decision and saying let us take 5 years to go to 35%, was there any thought of saying that then 10 years down the road you have to be 50%, 20 years down the road you have to be down to 33%, and 40 years down the road you have to be down to 10%? Was there any discussion of moving gradually that way, or is that something that now we have to take a look at every 10 years?

Mr. Le Pan: That proposal has been around in one form or another, and indeed was included in previous reports of this committee. Fundamentally, we approached that idea as part of our thinking about the potential alterations to the December 1987 proposals of the government. Those proposals would have required trust and insurance companies, once they reached a certain level of capital, to move towards 10% ownership over time. Those proposals differed a bit in how that was to happen. In some cases it was to happen on sale, I guess particularly in the December 1987 draft, and that was a bit of a relaxation from the previous blue paper proposals. All those proposals raised several issues.

[*Translation*]

M. Sobeski (Cambridge): J'aurais une question supplémentaire à cet égard. Il y a un délai de cinq ans pour l'application de la règle des 35 p. 100; cependant, la situation du marché... Est-ce que les conditions du marché sont précisées dans le projet de loi, ou s'agit-il de quelque chose de subjectif?

M. Le Pan: Non, ce n'est pas précisé dans le projet de loi. Nous estimons que l'institution en cause devrait s'adresser au ministre, et je crois que le projet de loi énonce qu'elle doit faire «de son mieux». Le paragraphe 379.(4) du projet de loi C-83 mentionne deux choses: tout d'abord, les conditions générales du marché, mais ensuite, la société doit convaincre le ministre qu'elle a fait de son mieux pour se conformer à cet article. C'est pourquoi je crois que cela ne sera pas suffisant.

La société s'adresserait au ministre, et celui-ci devrait être convaincu que la société ne s'est pas contentée de ne rien faire. Il nous faudrait avoir une certaine indication qu'on a tenté de faire quelque chose. Par exemple, je connais certains cas qui se sont produits en octobre 1987, où certaines des grandes sociétés avaient des émissions qui étaient bien avancées et les ont retirées. C'est là une indication nette qu'elles ne se sont pas contentées de ne rien faire. C'est un exemple du genre de choses que nous rechercherions.

Nous n'avons pas précisé ce qui constitue des conditions difficiles du marché. Nous avons songé à le faire, mais nous avons décidé qu'il était trop délicat de préciser cela d'avance.

M. Sobeski: En d'autres termes, il est possible qu'on dise à une société qu'elle doit procéder à son émission d'actions et qu'on dise à une autre d'y mettre un terme pour le moment. Cela dépendrait de la situation de chaque société.

M. Le Pan: Je le crois. Quand nous parlons de faire «de son mieux», c'est précisément de cela qu'il s'agit. Si quelqu'un laisse cela de côté, ne fait rien pendant cinq ans, puis se présente après cinq ans moins un jour pour demander une prolongation, ce ne sera pas facile.

M. Sobeski: Pour aller un pas plus loin, lorsque vous réfléchissiez à votre décision et que vous disiez: prenons cinq ans pour atteindre les 35 p. 100, avez-vous songé à dire qu'ensuite, dix ans plus tard, le pourcentage devra être de 50 p. 100, que 20 ans plus tard, il devra chuter à 33 p. 100, et que 40 ans plus tard, il devra chuter à 10 p. 100? Avez-vous songé à un déplacement graduel, ou s'agit-il de quelque chose que nous devrons réviser tous les dix ans?

M. Le Pan: Cette proposition existe depuis longtemps sous une forme ou sous une autre et faisait même partie des rapports précédents de ce comité. Essentiellement, nous avons abordé cette idée dans le cadre de notre réflexion sur les modifications possibles des propositions faites en décembre 1987 par le gouvernement. Selon ces propositions, les sociétés de fiducie et d'assurance, une fois atteint un certain niveau de capital, auraient été tenues de viser 10 p. 100 de propriété avec le temps. Les propositions différaient quelque peu quant aux modalités. Dans certains cas, il devait y avoir vente, surtout, je crois, dans le projet de décembre 1987, ce qui constituait un assouplissement par rapport aux propositions antérieures du Livre bleu. Toutes ces propositions soulevaient de nombreuses questions.

[*Texte*]

First, they all potentially resulted in existing control positions being lost. It was a question of when, either related to size or on sale. Indeed, even in a proposal in which you step down as size grows, the control position would be lost on a sale, because once you got to, say, 40% in your example, I do not think it would be feasible then to say that if there is a sale at that point then you could go back up to 100% and start again. That would just be undercutting the essence of the proposal.

Second, those proposals received a strong negative reaction from provinces as fundamentally discriminating against closely held institutions and being in favour of the institutions that were already at the 10% limit; i.e., the Schedule I banks.

Mr. Sobeski: Why did the provinces feel that way?

Mr. Le Pan: Because they felt that if you imposed an ownership regime on the non-bank financial institutions then that meant they had essentially to divest over some kind of period of time or on sale or whatever and that inhibited their ability to raise capital, inhibited their operating, and put them in a disadvantageous position vis-à-vis the institutions that already were there. They felt there was a strong benefit to have those non-bank financial institutions competing with the banks.

When we and the minister looked at the history of different proposals in this area, as we analysed them we believed that all the variants of these proposals were subject to these kinds of problems, either of taking away existing control positions that had been legally acquired under existing law or of leading to these potential problems of disadvantaging one type of institution versus another type of institution.

As I indicated earlier, as the minister has said, the government has adopted what it calls a "pragmatic ownership policy", and what is called a "pragmatic ownership policy" here, essentially based on the supposition that the existing mixed ownership regime is working fairly well and has produced some strong institutions in the non-bank area competing with some of the banks and that, essentially, if the status quo seems to be working reasonably well and it is not clear that it has systemic problems one way or the other that can be documented as being problems in all cases then the proposal is to continue that ownership regime.

Those are the factors that have led to this kind of choice. When looking at variations, including the variation you started with of some kind of further stage reduction, we believe it is not possible to structure that kind of proposal in a way that would avoid the problems of all the previous ownership proposals, that we are trying to push the non-bank financial institutions in one way or another to wide ownership.

[*Traduction*]

Tout d'abord, elles pouvaient toutes avoir pour effet la perte des positions de contrôle existantes. C'était une question de moment, soit en fonction de la taille, soit au moment de la vente. En fait, même dans le cadre d'une proposition où vous vous retirez à mesure que la taille s'accroît, la position de contrôle serait perdue lors d'une vente, car une fois que vous auriez atteint, disons, 40 p. 100 dans votre exemple, je ne crois pas qu'il serait possible alors de dire que s'il y avait vente à ce moment-là, vous pourriez revenir à 100 p. 100 et recommencer. Cela serait contraire à l'esprit de la proposition.

Deuxièmement, ces propositions ont suscité une forte réaction négative de la part des provinces, qui y voient une discrimination fondamentale contre les institutions à capital fermé et en faveur des institutions qui sont déjà au seuil des 10 p. 100, c'est-à-dire les banques de l'annexe I.

M. Sobeski: Pourquoi les provinces étaient-elles de cet avis?

M. Le Pan: Parce qu'elles estimaient que si l'on imposait un régime de propriété aux institutions financières non bancaires, celles-ci devaient se dessaisir au bout d'un certain délai ou au moment de la vente, et que cela les empêchait de lever des fonds, nuisait à leurs activités et les désavantageait vis-à-vis des institutions qui avaient déjà atteint ce seuil. Les provinces estimaient qu'il était très avantageux que les institutions financières non bancaires soient en concurrence avec les banques.

Lorsque nous avons étudié avec le ministre l'histoire des diverses propositions dans ce domaine et que nous les avons analysées, nous estimions que toutes les variantes de ces propositions pouvaient susciter des problèmes de ce genre, soit en abolissant les positions de contrôle existantes acquises légalement aux termes des lois en vigueur, soit en aboutissant à désavantager un type d'institution par rapport aux autres.

Comme je l'ai déjà dit, et comme le ministre l'a dit, le gouvernement a adopté ce qu'il appelle une politique pragmatique en matière de propriété, fondée sur le postulat que le régime actuel de propriété mixte fonctionne assez bien et a produit quelques institutions très fortes dans le secteur non bancaire en concurrence avec certaines des banques; si le statu quo semble fonctionner raisonnablement bien et s'il n'est pas manifeste qu'il présente des problèmes systémiques dans un sens ou dans l'autre, des problèmes qui peuvent être documentés comme tels dans tous les cas, alors on propose de maintenir ce régime de propriété.

Tels sont les facteurs qui nous ont menés à ce choix. Lorsque nous étudions les diverses variations, y compris celles que vous avez mentionnées d'une nouvelle réduction à une étape ultérieure, nous estimons qu'il n'est pas possible de structurer une proposition de ce genre de façon à éviter les problèmes que comportaient toutes les propositions antérieures en matière de propriété, c'est-à-dire donner l'impression que nous tentons d'une façon ou d'une autre d'amener les institutions financières non bancaires à ce que leurs actions soient largement répandues.

[*Text*]

Essentially then, the minister and the government have decided to live with the existing mixed ownership regime. The government wants to get on with the financial reform package rather than continuing to debate the ownership issue at length and trying to impose one regime across all kinds of institutions.

Mr. Langdon: Is what you are saying not that you simply received a lot of adverse reaction from the trust companies which would have been hit by this? In other words, the government accepted that adverse reaction and pressure, despite the original proposals that had been set out and the original philosophy, which we certainly apply to banks. By logic this should surely be applied to the institutions you are now permitting to have extra privileges so they can compete more directly against banks.

If it were a question of leaving the restrictions in place with respect to function and saying, we are going to impose a wider ownership regime on you, I could see people having a justification for reacting strongly against it. But insofar as you have given the trust companies a tremendous scope, even extending as far as being able to purchase Schedule II banks, it seems to me—

Mr. Le Pan: Only if the trust company is widely held.

Mr. Langdon: But widely held according to your 35%?

Mr. Le Pan: No.

Mr. Langdon: Widely held in what sense?

Mr. Le Pan: Nobody owning more than 10%.

Mr. Langdon: So you apply it in that case, but you do not apply it in the case of trust companies that, although they might not purchase Schedule II banks, are still very important institutions competing via this legislation in a much more direct way against banks. Where is the logic, or is it simply a matter of giving in to pressure; not pressure, argument; strongly held positions? It seems to me that the loss of control, for instance, on the part of individuals or individual companies is not something that should concern us if there is a philosophy that says large financial institutions should be widely held. That seems to be the philosophy the government has accepted as general rule and yet refuses to apply in the case of trust companies.

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, the government has not accepted the philosophy that all large financial institutions should be widely held. That is very explicit here. The government has espoused a philosophy that, first of all—

Mr. Langdon: Let me say it is a different philosophy from what was adopted in some of the earlier documentation.

[*Translation*]

• 1045

Essentiellement, donc, le ministre et le gouvernement ont décidé de s'accommoder du régime mixte actuel de propriété. Le gouvernement veut appliquer l'ensemble des réformes financières au lieu de continuer à débattre par le menu la question de la propriété et de tenter d'imposer un seul régime à toutes les sortes d'institutions.

M. Langdon: Est-ce que vous ne dites pas tout simplement que vous avez reçu beaucoup de réactions négatives de la part des sociétés de fiducie qui auraient eu à souffrir de cette mesure? En d'autres termes, le gouvernement a accepté cette réaction négative et ces pressions, malgré les propositions originales et malgré la philosophie originale, que nous appliquons aux banques. En toute logique, cette mesure devrait sûrement s'appliquer aux institutions auxquelles vous accordez actuellement des privilèges supplémentaires pour leur permettre de faire plus directement concurrence aux banques.

S'il s'agissait de maintenir les restrictions quant à la fonction et de dire: nous allons vous imposer un régime de propriété plus réparti, je pourrais comprendre une forte réaction. Mais dans la mesure où vous avez donné aux sociétés de fiducie beaucoup de latitude, leur permettant même d'acheter des banques de l'annexe II, il me semble...

M. Le Pan: Seulement si les actions de la société sont largement réparties.

M. Langdon: Mais largement réparties selon vos 35 p. 100?

M. Le Pan: Non.

M. Langdon: Qu'est-ce que vous entendez au juste par largement réparties?

M. Le Pan: Que personne ne possède plus de 10 p. 100.

M. Langdon: Vous appliquez cette mesure dans ce cas-là, mais vous ne l'appliquez pas dans le cas des sociétés de fiducie, qui, même si elles n'achètent pas de banques relevant de l'annexe II, sont néanmoins des institutions très importantes en concurrence beaucoup plus directe avec les banques aux termes de ce projet de loi. Où est la logique? S'agit-il simplement de céder aux pressions; pas aux pressions, mais aux arguments; aux positions fortement défendues? Il me semble que la perte de contrôle, par exemple, de la part de particuliers ou de sociétés ne devrait pas nous concerner si notre philosophie est que les actions des grandes institutions financières devraient être largement réparties. Cela semble être la philosophie que le gouvernement a acceptée comme règle générale, mais que pourtant il refuse d'appliquer dans le cas des sociétés de fiducie.

M. Le Pan: Monsieur le président, le gouvernement n'a pas accepté la philosophie voulant que les actions de toutes les grandes institutions financières devraient être largement réparties. C'est très clair ici. Le gouvernement a adopté une philosophie selon laquelle, tout d'abord...

M. Langdon: Permettez-moi de dire qu'il s'agit d'une philosophie différente de celle qui avait été adoptée dans certains des documents antérieurs.

[*Texte*]

Mr. Le Pan: This is a change, Mr. Langdon, from some of the earlier documentation. I agree with that very definitely. It is philosophically adopting, as I say, a mixed regime. It is not a widely held target, if you will, for all large financial institutions. The government has adopted the philosophy that they want at least a minimum amount of outside ownership—that is the 35%—but not wide ownership as defined as 10% in all large financial institutions.

I think that change of philosophy from earlier proposals is based to some extent on the representations, including some of the federal-provincial aspects, not just industry aspects of this, first. I think it is also based on a feeling that there has been an immense amount of debate on the ownership issue on both sides about the merits of one ownership regime versus another ownership regime, and the governmment has decided it does not believe those arguments are persuasive generically, to support in all cases one ownership regime over another ownership regime. Therefore, it has adopted as a positive policy the idea of continuing with a mix.

• 1050

Third, I think it has adopted this mixed regime because it believed that the existing mixed regime of closely held institutions competing with widely held institutions has been operating reasonably well from a competitive point of view, the closely held giving some of the larger banks, for example, a fairly significant run for their money in some markets.

The last point I would make is that the fourth reason for adopting this mixed regime has been a belief that because of the differences in the institutions and their different histories, opposing a one-ownership regime on all insitutions was not appropriate. One had to step back and look at the whole situation, not just line-by-line ownership or powers. One had to look at the whole situation and try to make an assessment of whether the regime is balanced. That is the assessment that is reflected in this package.

Mr. Langdon: I would like to pursue this.

The Chairman: Just a moment, Mr. Langdon. I had discussions with members about hiring assistants for the committee, and I have a motion with respect to one person and I have had discussions about other persons with Mr. Rodriguez and Mr. Manley and Mr. Dorin. I want to have further discussions there, but I was wondering if we could pass this following motion: that pursuant to Standing Order 120, the committee retain the services of Eckler Partners consulting actuaries, specifically Paul McCrossan, for a period from November 28, 1990 to March 31, 1991 at a per diem rate of $599 plus travel, accommodation and miscellaneous expenses as a consultant, and to provide for related consequential matters to the committee's consideration of Bill C-83 and/or the subject-matter of Bill C-83, An Act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters.

[*Traduction*]

M. Le Pan: Il y a un changement, monsieur Langdon, par rapport à certains des documents antérieurs. Je suis bien d'accord là-dessus. Il s'agit d'adopter sur le plan idéologique, comme je l'ai dit, un régime mixte. La large répartition des actions n'est pas un objectif pour toutes les grandes institutions financières. Le gouvernement a adopté comme philosophie qu'il désire au moins un minimum de propriété extérieure—ce sont les 35 p. 100—mais non une propriété largement répartie fixée à 10 p. 100 pour toutes les grandes institutions financières.

J'estime que cette évolution philosophique par rapport aux propositions antérieures découle dans une certaine mesure des instances qui ont été faites, notamment sur certains des aspects des relations fédérales-provinciales, et pas uniquement en ce qui concerne l'industrie. Je crois que cette évolution découle également de l'impression qu'il y a eu beaucoup de discussions sur la question de la propriété, des deux côtés, sur les avantages d'un régime de propriété par rapport à un autre, et que le gouvernement a décidé que ces arguments ne sont pas convaincants, à l'appui d'un régime de propriété plutôt que d'un autre dans tous les cas. C'est pourquoi le gouvernement a adopté comme politique positive l'idée de conserver le mélange.

Troisièmement, je crois que le gouvernement a adopté ce régime mixte parce qu'il croyait que le régime actuel où des institutions à capital fermé sont en concurrence avec des institutions à capital largement réparti a fonctionné raisonnablement bien du point de vue de la concurrence, les sociétés à capital fermé faisant une fort belle concurrence aux grandes banques dans certains marchés.

Enfin, la quatrième raison militant pour l'adoption de ce régime mixte est la croyance qu'en raison des différences entre les institutions et des différences dans leur histoire, il ne convenait pas d'imposer à toutes les institutions le même régime de propriété. Il faut voir l'ensemble de la situation, pas uniquement la question des pouvoirs ou celle de la propriété. Il faut examiner l'ensemble de la situation et se demander si le régime est équilibré. C'est le jugement que traduit ce projet global.

M. Langdon: J'aimerais continuer.

Le président: Un instant, monsieur Langdon. J'ai discuté avec des députés de la possibilité d'engager des assistants pour le comité, et j'ai eu une proposition à l'égard d'une personne; j'ai eu des discussions à propos d'autres personnes avec M. Rodriguez, M. Manley et M. Dorin. J'aimerais que nous ayons d'autres discussions là-dessus, mais je me demandais si nous pourrions adopter la motion suivante: qu'aux termes de l'article 120 du Règlement, le comité retienne les services des actuaires-conseil Eckler Partners, plus précisément de Paul McCrossan, du 28 novembre 1990 au 31 mars 1991, à un taux quotidien de 599$, plus les frais de déplacement, d'hébergement et les frais divers à titre d'expert-conseil, et pour des mesures connexes et corrélatives à l'étude par le comité du projet de loi C-83 ou du sujet du projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives.

[*Text*]

That is the usual motion. I do not expect we will be using him that much, but I do want to have the ability to call on somebody here and I do need other people as well. I have had a couple of discussions concerning others, and perhaps we could have those discussions privately and then come to a conclusion.

Mr. Langdon: Why is discussion required on the motion, Mr. Chairman?

The Chairman: Do you want discussion on the motion?

Mr. Langdon: Mr. McCrossan, after all, is somebody who played a very important role in our pension discussions earlier.

The Chairman: That is right. He also played a very important role in the original committee decisions that were made and a number of other things that have happened over a period of time.

Mr. Langdon: It is precisely for those reasons that I find myself a little bit surprised to hear the chairman bring this name forward when we have in fact made such considerable use of Mr. McCrossan in the past. He is a former committee member. I certainly would like to see some wider canvassing.

The Chairman: I have to tell you that we have to have other people. I spoke to your colleague there and we made some suggestions of other names in other fields, but our problem is that there are certain requirements of actuaries and accountants that must be fufilled in the administration of these institutions. We had better have somebody we know about. We know how he operates.

Mr. Rodriguez: When I talked to you about it, I suggested we would have to broaden the field.

The Chairman: Yes, very much.

Mr. Rodriguez: Mr. McCrossan may be perceived as being associated with the insurance field, and they have a very vested interst in here. We do not want those banks and trust companies sitting out there saying, look, these guys have an inside track.

The Chairman: That is right.

• 1055

Mr. Rogriguez: They know that every horse running on the inside track has a definite advantage because he is not going as far as the horse on the outside.

The Chairman: Right on.

Mr. Rodriguez: So we have to balance it, and I know you would also receive any name that we could submit.

The Chairman: I want to make sure we all know them.

Mr. Langdon: I think, Mr. Chairman, we also have to consider the role Mr. McCrossan played in the pension reform that came before the committee. I would not want to discuss that, frankly, in a public meeting.

The Chairman: I agree with that.

[*Translation*]

C'est la motion habituelle. Je ne crois pas que nous ayons beaucoup besoin de ses services, mais je veux être en mesure de faire appel à quelqu'un ici, et il me faut aussi d'autres personnes. J'ai eu quelques entretiens concernant les autres, et peut-être pourrions-nous en parler en privé, puis en arriver à une conclusion.

M. Langdon: Pourquoi faut-il une discussion sur la motion, monsieur le président?

Le président: Voulez-vous une discussion sur la motion?

M. Langdon: Après tout, M. McCrossan a joué un rôle très important auparavant dans nos discussions sur les pensions.

Le président: C'est exact. Il a également joué un rôle très important dans les décisions originales du comité et dans un certain nombre d'événements qui se sont produits sur une certaine période.

M. Langdon: C'est précisément pour ces motifs que je suis un peu étonné d'entendre le président mentionner ce nom, alors que nous avons en fait recouru si souvent aux services de M. McCrossan dans le passé. C'est un ancien membre du comité. J'aimerais bien qu'on cherche un peu plus au large.

Le président: Je dois vous dire qu'il nous faut d'autres personnes. J'ai parlé à votre collègue, et nous avons suggéré d'autres noms dans d'autres domaines, mais notre problème est que l'administration de ces institutions comporte certaines exigences quant aux actuaires et aux comptables. Mieux vaut disposer de quelqu'un que nous connaissons. Nous savons comment il fonctionne.

M. Rodriguez: Lorsque je vous en ai parlé, j'ai suggéré que nous élargissions notre champ.

Le président: Oui, tout à fait.

M. Rodriguez: M. McCrossan pourrait être perçu comme ayant des liens avec le domaine de l'assurance, qui a des droits acquis à protéger ici. Nous ne voulons pas que les banques et les sociétés de fiducie s'imaginent qu'il y a là une situation privilégiée.

Le président: Vous avez raison.

M. Rodriguez: Ils savent qu'un cheval qui court à la corde a un avantage certain parce qu'il ne parcourt pas une distance aussi grande que le cheval qui court à l'extérieur.

Le président: Très juste.

M. Rodriguez: Il faut donc en arriver à un certain équilibre, et je sais que vous accepterez également tout nom que nous pourrions proposer.

Le président: Je vais m'assurer que nous les connaissons tous.

M. Langdon: À mon avis, monsieur le président, nous devons également prendre en considération le rôle que M. McCrossan a joué dans la réforme des pensions dont a été saisi le comité. Franchement, je ne tiendrais pas à en parler au cours d'une réunion publique.

Le président: Je suis tout à fait d'accord.

[*Texte*]

Mr. Langdon: I think we should discuss it in a closed meeting.

The Chairman: Mr. Langdon, do I take it that your motion is that the matter be deferred to the next meeting of the committee or, as the case may be, to an in camera meeting of the committee?

Mr. Langdon: An in camera meeting.

The Chairman: In that case perhaps we might defer the matter. I will call an in camera meeting of the committee in the first week we are back, and at that time presumably we will have some philosophy with respect to other assistance. Then we will take a look at that in discussions.

Mr. Sobeski: Just so I understand, we would be then taking a look not only at a representative from the insurance industry but also at other names for the trusts and banking. So we could look at the package, the team, we would be putting together.

The Chairman: That is correct.

Mr. Sobeski: I think that would be a good idea.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I think that is good, too, but I would like to ask that members who have an interest in this gather names between now and then so we do not come back to another meeting in two weeks and say, this is fine, but now where do we go? I am speaking mostly of the people on the other side of the table, I think. I would hope that if they have any suggestions or particular names they want to put forward, they should have them by that time, which would be at that meeting following the break. I also presume you could probably canvass your normal channels and come up with some suggestions.

The Chairman: All right.

Mr. Dorin: I guess what I am saying is that I am not trying to look for any.

The Chairman: Is that a satisfactory resolution to this issue? All right. Mr. Langdon, you were on deck with Mr. Le Pan.

Mr. Langdon: My concern continues to be the assumption from which the department seems to be starting with this legislation. That is an assumption that everything is fine with our trust companies in this country. I read into the debates in the House earlier this week quite a long list of trust companies—and I could have made it a good deal longer—that have collapsed in this country since 1980. There are some classic cases, such as the series of trust companies caught up in apartment swaps in Ontario. There is the case of the Principal Trust in Alberta.

In total, approximately $4.3 billion has been lost by trust companies and banks, of which my calculations, if I remember them correctly, show about two-thirds to three-quarters represented trust companies. I think there are some problems we have to respond to, and I think part of that response has to be more than saying we will take a mixed regime, or we will take a pragmatic approach, which simply means when you boil it all down that you respond to the existing situation

[*Traduction*]

M. Langdon: Je suis d'avis que nous devrions en parler lors d'une réunion à huis clos.

Le président: Monsieur Langdon, proposez-vous que la question soit reportée à la prochaine réunion du comité ou, le cas échéant, à une réunion à huis clos du comité?

M. Langdon: À une réunion à huis clos.

Le président: Dans ce cas, nous devrions peut-être reporter la question. Je convoquerai une réunion à huis clos du comité au cours de la première semaine suivant notre retour, et je présume que nous aurons alors une idée en ce qui concerne d'autres personnes qui pourraient nous venir en aide. Nous étudierons alors cette question lors de nos discussions.

M. Sobeski: Si je comprends bien, nous envisagerions alors non seulement un représentant de l'industrie de l'assurance, mais également d'autres noms provenant des sociétés de fiducie et des banques. Ainsi, nous pourrions étudier toute la question, l'équipe que nous allons rassembler.

Le président: Tout à fait juste.

M. Sobeski: Je pense que ce serait une bonne idée.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Je suis également du même avis, mais j'aimerais demander aux membres intéressés par cette question de recueillir des noms d'ici là afin que nous n'ayons pas à nous présenter à une autre réunion dans deux semaines pour nous demander où nous allons. Je veux surtout parler des personnes qui se trouvent de l'autre côté de la table. J'ose espérer que si elles ont des suggestions à formuler ou des noms précis à proposer, elles le feront d'ici là, c'est-à-dire d'ici à la prochaine réunion qui suivra la semaine de congé. Je présume également que vous pourriez probablement faire des démarches dans vos milieux habituels pour en arriver à des suggestions.

Le président: Très bien.

M. Dorin: Ce que je veux dire, c'est que je n'ai pas l'intention de chercher.

Le président: Cette question est-elle réglée à votre entière satisfaction? Très bien. Monsieur Langdon, vous discutiez avec M. Le Pan.

M. Langdon: Je demeure préoccupé par l'hypothèse de départ du ministère en ce qui concerne ce projet de loi. Il suppose que tout va bien dans nos sociétés de fiducie au Canada. Un peu plus tôt cette semaine, j'ai lu dans les débats de la Chambre une longue liste de sociétés de fiducie—et j'aurais pu l'allonger sans peine—qui se sont écroulées au Canada depuis 1980. Il y a bien quelques cas classiques, comme la série de sociétés de fiducie qui se sont fait prendre dans les échanges d'appartements en Ontario. Il y a le cas du *Principal Trust*, en Alberta.

Au total, les sociétés de fiducie et les banques ont perdu environ 4,3 milliards de dollars, dont environ les deux tiers aux trois quarts pour les sociétés de fiducie, si mes calculs sont exacts. Il existe donc des problèmes auxquels nous devons faire face, et je suis d'avis qu'une partie de cette réponse doit aller plus loin que de dire que nous accepterons un régime mixte ou que nous adopterons une approche pragmatique, ce qui signifie simplement que cela se résume à

[*Text*]

and some of the constraints it imposes, and you respond to the pressures, the representations, as you put it, that are brought to bear by some of the affected parties. It seems to me we should have a slightly stronger view about how ownership relates to these questions of trust company stability.

• 1100

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, we believe ownership is a factor, but it is only one factor.

Mr. Langdon: I do not disagree with that; it is a factor.

Mr. Le Pan: But if we go back in the history of these problems, they have occurred in both closely held and widely held institutions. They have occurred for a variety of reasons. This package tries to balance all of those kinds of reasons and puts in place an enhanced supervisory regime and enhanced credential limits on some of the activities that these institutions can get into. We have already acted on the supervisory side in 1986–87 by enhancing those statutes in the supervisory powers. That is the most realistic way of dealing with the kinds of problems you are talking about—a combination approach—rather than trying to impose a single ownership regime on all of these institutions.

Mr. Langdon: I do not want to spend all our time on this, but if we were to extend the 35% rule to, say, a 45% rule, which would provide more safeguards on the basis of that two-thirds vote required for certain of the things Mrs. Pelly suggested, would there be serious difficulties with that from the perspective you have been looking at of representations from certain groups, a loss of control, which seems to represent a problem for other institutions, etc., or could an extension of that sort take place relatively straightforwardly?

Mr. Le Pan: I think the benefits of that relate, in the earlier discussion, to how much of the minority one would have to get on side for certain fundamental changes in the company. By itself that is important for those fundamental changes, but some of the problem areas you have referred to in the past in debate recently are probably not related to those kinds of things.

Mr. Langdon: They could be related.

Mr. Le Pan: They can or cannot. I guess if that is a judgment call they are not as clearly related, in my mind anyway, as some of the other kinds of problems that have been there in dealing with those true things like limitations on real estate investments, limitations on self-dealing and those kinds of things that are in this bill.

Nonetheless, on the other side, in assessing the implications of that in terms of institutions, moving from 35% to 45% is a fairly significant change in an ownership position for an existing institution. I think one of the other points I want to emphasize is that we are dealing with institutions that have these ownership positions under existing law. In a number of cases, they have pretty broad powers—not completely broad powers, but pretty broad

[*Translation*]

réagir à la situation existante et à certaines des contraintes qu'elle impose et à répondre aux pressions, aux instances, comme vous le dites, qui sont exercées par certaines des parties touchées. Il me semble que nous devrions adopter une position légèrement plus ferme sur lien qui existe entre le régime de propriété et ces questions de stabilité des sociétés de fiducie.

M. Le Pan: Monsieur le président, nous sommes d'avis que le régime de propriété est un facteur, mais seulement un facteur.

M. Langdon: Je suis tout à fait d'accord avec cela: c'est un facteur.

M. Le Pan: Mais si nous revenons à l'historique de ces problèmes, ils ont surgi à la fois dans des institutions à capital fermé et à capital largement réparti. Ils ont surgi pour toute une foule de raisons. Ce projet de loi essaie d'équilibrer toutes ces raisons et met en place un système de surveillance amélioré et des limites de référence améliorées sur certaines des activités auxquelles se livrent ces institutions. En 1986–1987, nous sommes déjà intervenus sur le plan de la surveillance en renforçant les pouvoirs de surveillance contenus dans ces lois. C'est la façon la plus réaliste d'aborder les types de problèmes dont vous parlez—une approche combinée—au lieu d'essayer d'imposer un seul régime de propriété à toutes ces institutions.

M. Langdon: Je ne veux pas que nous nous éternisions là-dessus mais, si nous devions élargir la règle des 35 p. 100 pour l'amener disons à 45 p. 100, ce qui offrirait plus de garanties sur la base de ce vote des deux tiers exigés pour certaines des choses dont M^me^ Pelly a parlé, cela entraînerait-il de graves difficultés dans la perspective que vous avez envisagée concernant les représentations de certains groupes, une perte de contrôle, ce qui semble présenter un problème pour d'autres institutions, etc., ou bien un élargissement de cette sorte pourrait-il se produire pratiquement sans anicroche.

M. Le Pan: Je pense que les avantages de cette situation, abordés plus tôt dans la discussion, ont un rapport avec le pourcentage de la minorité qu'il faudrait obtenir pour pouvoir procéder à certains changements fondamentaux au sein de la compagnie. Cet aspect est important en lui-même pour ces changements fondamentaux, mais certains des aspects délicats dont vous avez fait mention précédemment dans la discussion n'ont probablement aucun rapport avec ce genre de choses.

M. Langdon: Ils pourraient avoir un rapport.

M. Le Pan: Oui et non. Si l'on me demande mon avis, je crois que leur lien n'est pas aussi clair, tout au moins dans mon esprit, que celui de certains des autres types de problèmes que nous avons rencontrés en abordant des aspects véritables comme la limitation des investissements immobiliers, la limitation des opérations d'initiés et ce genre de choses qui sont contenues dans le projet de loi.

Néanmoins, par ailleurs, si l'on évalue les répercussions de cette situation au niveau des institutions, le passage de 35 à 45 p. 100 constitue un changement assez important du régime de propriété pour une institution existante. Je tiens également à souligner que nous parlons d'institutions qui ont ces régimes de propriété en vertu de la loi existante. Dans un certain nombre de cas, elles disposent de pouvoirs assez vastes—pas extrêmement vastes, mais assez vastes—en vertu

[*Texte*]

powers—under existing law dealing with financial services. Sometimes they are limited, but they have pretty broad powers already.

That comes back to a comment you made earlier about the linkage between powers and ownership. To roll back those ownership positions or to impose costs in terms of loss of value of those ownership positions, one has to have a sense that there is a very clear case that, by itself, ownership matters so much that it is justified to roll those back. I think the assessment that has been made in this package is that it is a hard case to make. It is much more a combination of ownership, management, self-dealing controls, limitations on powers and all those kinds of things.

In moving from, say, 35% to 45%, we are talking about a very significant change in the kind of value of those ownership positions and the kind of capital markets issues that would have to be made by people to meet that kind of rule. Ultimately, that will be a calculus in some of these institutions' assessment of whether they want to do more business here under federal charters or whether they want to do it in some other place under other kinds of charters. That is something that I think has to be a factor into the mix as well. That is certainly the way a number of the institutions historically have been looking at this, at least in what they have been telling us. They look at the amount of public vote they have to have here in Canada in their requirements and they start to assess that under federal jurisdiction as opposed to other jurisdictions under which they might choose to operate. I think that is a pretty important catalyst here, too. I know what their reaction would be, but I am sure you will have a chance to talk to them about it.

[*Traduction*]

de la loi existante régissant les services financiers. Parfois elles sont soumises à des restrictions, mais elles disposent déjà de pouvoirs assez larges.

Cela me ramène à un commentaire que vous avez fait précédemment à propos du lien qui existe entre les pouvoirs et le régime de propriété. Pour revenir en arrière sur ces positions en matière de propriété ou pour imposer des coûts en termes de perte de valeur de ces positions en matière de propriété, il faut être certain d'avoir un dossier très solide montrant que le régime de propriété en lui-même est si important qu'il justifie ce retour en arrière. L'évaluation qui a été faite dans ce dossier signifie qu'il s'agit d'un cas très difficile. C'est bien davantage une combinaison de propriété, de gestion, de contrôle d'opérations d'initiés, de limitation des pouvoirs, etc.

Si l'on passe disons de 35 à 45 p. 100, on parle d'un changement très important dans le type de valeur que représentent ces positions en matière de propriété et du type d'actions que les gens qui veulent respecter ce genre de règle devraient émettre sur les marchés financiers. En fin de compte, certaines de ces institutions feront un calcul pour évaluer si elles veulent poursuivre leurs activités ici en vertu de chartes fédérales ou bien ailleurs en vertu d'autres types de chartes. À mon avis, c'est un élément dont il faudra également tenir compte dans la proposition globale. C'est certainement la façon dont un certain nombre d'institutions traditionnellement envisageaient la chose, tout au moins si l'on se fie à ce qu'elles nous ont dit. Elles étudient le pourcentage d'appui du public qu'elles doivent obtenir ici au Canada pour respecter leurs exigences et elles commencent par évaluer cette situation dans un cadre fédéral par rapport à d'autres secteurs de compétence dans le cadre desquels elles pourraient choisir de fonctionner. Il me semble qu'il s'agit également d'un catalyseur assez important. Je sais quelle serait leur réaction mais je suis persuadé que vous aurez la chance de leur en parler.

• 1105

The Chairman: Before recognizing Mr. Rodriguez, perhaps I could first make the following suggestion. As I have nobody else on the list temporarily, I thought we could run this meeting until 11.30 a.m., if that would be to everybody's satisfaction, in consideration of the fact that this is Thursday and that we perhaps could organize other meetings with Mr. Le Pan as we need them.

Mr. Le Pan: Certainly, Mr. Chairman. I am at the committee's disposal.

Mr. Rodriguez: I want to ask about the 35% rule. Does this 35% rule apply also to American financial institutions, trust and loan companies, coming into Canada?

Mr. Le Pan: We will start with trust and loan companies. It applies to a trust or loan company in Canada that reaches the $750 million capital threshold regardless of whether that is a Canadian-controlled or foreign-controlled

Le président: Avant de donner la parole à M. Rodriguez, je pourrais peut-être faire la suggestion suivante. Comme je n'ai actuellement personne d'autre sur la liste, nous pourrions poursuivre cette réunion jusqu'à 11h30, si tout le monde est d'accord, en tenant compte du fait que nous sommes jeudi et que nous pourrions peut-être organiser d'autres réunions au besoin avec M. Le Pan.

M. Le Pan: Bien sûr, monsieur le président. Je suis à la disposition du comité.

M. Rodriguez: Je voudrais poser une question à propos de la règle des 35 p. 100. Cette règle s'applique-t-elle également aux institutions financières et aux sociétés de fiducie et de prêt américaines qui viennent au Canada?

M. Le Pan: Commençons d'abord avec les sociétés de fiducie et de prêt. Elle s'applique à une société de fiducie ou de prêt au Canada qui atteint le seuil de 750 millions de dollars de capital, qu'elle soit sous contrôle canadien ou

[*Text*]

institution. That will also be the circumstance for an insurance entity as well once the domestic operations reach $750 million in capital of a foreign-controlled entity on a consolidated basis, or while consolidating its capital, etc., regardless of its ownership.

Mr. Rodriguez: When the trust company comes into Canada and establishes, and that is a foreign trust company, they can establish branches across the country. They do not need the permission of the minister. Is that right?

Mr. Le Pan: Let me say yes, but then go back. There is this coming in kind of notion.

Mr. Rodriguez: Where in the bill does it say that?

The Chairman: The first thing is that you have to try to get the minister to incorporate that.

Mr. Le Pan: Yes, that is what I want to come back to, this coming in notion. Most of these enterprises would be foreign banks within the definition of foreign bank under the Bank Act, that would come into Canada as a bank rather than as a trust company.

The Chairman: That is right. They can come in under the Bank Act. The definition of bank is so broad under the Bank Act for foreign banks. I do not know why it is not broad for domestic banks vis-à-vis trust companies, credit unions and everything else. But frankly, under the Bank Act definition, if you run a credit card system like American Express, all of a sudden you are a foreign bank. If you have a subsidiary on your boot and shoe company that operates a lending institution in Singapore, you are a foreign bank. I do not know why that same kind of broad concept is not applicable everywhere, but under the foreign bank definition it really ties them right in.

Mr. Rodriguez: So Erie Savings and Loans out of Ohio comes into Canada and establishes. It has over $750 million in capital. Do they have to get permission from the minister if they want to establish branches across the country?

Mr. Le Pan: American institutions do not require ministerial permission to establish branches across the country.

Mr. Rodriguez: All right. But the Schedule II bank coming into Canada—

Mr. Le Pan: That would be the case for your Erie Savings and Loan or for Citibank or whatever. A U.S. institution that got the minister's permission to set up a bank subsidiary in Canada would then be allowed to branch across the country. The minister's permission would be required for a non-American, because the Free Trade Agreement dealt with the branching thing. So the minister's permission would be required for branching. I do not think we have ever said no, but they have to come and ask.

[*Translation*]

étranger. Ce serait également le cas pour une compagnie d'assurances, ainsi que lorsque les opérations canadiennes d'une entité sous contrôle étranger atteignent un capital de 750 millions de dollars sur une base consolidée, ou pendant la consolidation de son capital, etc., quel que soit son régime de propriété.

M. Rodriguez: Lorsque la société de fiducie arrive au Canada pour s'y établir, une société de fiducie étrangère donc, elle peut établir des succursales dans tout le pays. Elle n'a pas besoin d'obtenir la permission du ministre. Est-ce exact?

M. Le Pan: Je vous répondrai oui, mais je voudrais faire un retour en arrière. Il s'agit de la notion d'arrivée au Canada.

M. Rodriguez: Où en parle-t-on dans le projet?

Le président: La première chose à faire est d'essayer d'amener le ministre à incorporer cet élément.

M. Le Pan: Oui, c'est à cela que je veux revenir, à cette notion d'arrivée au Canada. La plupart de ces entreprises seraient des banques étrangères, aux termes de la définition de banque étrangère figurant dans la Loi sur les banques, qui entreraient au Canada en tant que banques plutôt que comme sociétés de fiducie.

Le président: C'est exact. Elles peuvent entrer au Canada en vertu de la Loi sur les banques. La définition du mot banque est tellement large pour les banques étrangères en vertu de la Loi sur les banques. Je ne sais pas pourquoi elle n'est pas large pour les banques canadiennes vis-à-vis des sociétés de fiducie, des caisses de crédit et autres institutions. Mais franchement, en vertu de la définition donnée dans la Loi sur les banques, si vous exploitez un système de cartes de crédit comme American Express, soudainement vous êtes une banque étrangère. Si vous avez une filiale de votre compagnie de chaussures qui exploite un établissement de prêt à Singapour, vous êtes une banque étrangère. Je ne sais pas pourquoi ce vaste concept n'est pas applicable partout, mais en vertu de la définition de banque étrangère, elles répondent vraiment aux critères.

M. Rodriguez: Disons que la société Erie Savings and Loans, de l'Ohio, vient s'établir au Canada. Elle a un capital supérieur à 750 millions de dollars. Doit-elle obtenir la permission du ministre si elle veut installer des succursales dans tout le Canada?

M. Le Pan: Les institutions américaines n'ont pas besoin d'une permission du ministre pour installer des succursales au Canada.

M. Rodriguez: Très bien. Mais la banque de l'annexe II qui vient au Canada...

M. Le Pan: Ce serait le cas pour votre Erie Savings and Loan ou pour la Citibank ou un autre établissement. Une institution américaine qui a obtenu la permission du ministre d'établir une filiale bancaire au Canada pourrait alors ouvrir des succursales dans tout le pays. Une institution non américaine devrait obtenir la permission du ministre car l'Accord de libre-échange a abordé la question de l'ouverture de succursales. Il faudrait donc obtenir la permission du ministre pour ouvrir des succursales. Je ne crois pas que nous ayons jamais refusé, mais elles doivent en faire la demande.

[*Texte*]

• 1110

Mr. Rodriguez: The 10% rule applies to Canadian banks—

Mr. Le Pan: Yes.

Mr. Rodriguez: —and of course American banks are exempted from that. Does it apply to insurance companies as well? In Canada, do insurance companies have to follow a 10% ownership rule?

Mr. Le Pan: The 10% rule that applies to banks—

Mr. Rodriguez: Yes. Is it the same for insurance companies?

Mr. Le Pan: —applies to domestic banks but does not apply to insurance companies. The only institution, under current law and under this proposal, that can have no more than one individual or associated group owning 10% or more is the domestic Schedule II banks. That is not there, therefore, for the insurance companies. It is only for the banks; it is not there for trusts.

On the foreign side, non-U.S. foreign institutions that wish to acquire a Canadian financial institution, including an insurance company and including a trust, are prohibited from so doing by a 10% limitation, which is part of the foreign ownership rules.

Mr. Rodriguez: How do we deal with the European Community if we want to go there? Is there any provision in Bill C-83 for reciprocity?

Mr. Le Pan: In terms of the European Community, just to use that as an example to illustrate the previous point and then answer your question, an institution from the European Community, an insurance company if I can transfer your example, that wishes to acquire a Canadian insurance company or a Canadian trust company is prohibited from so doing today by the so-called 10/25 rules. This bill does not change any of that.

Mr. Rodriguez: But the Americans are exempt from that?

Mr. Le Pan: An American insurance company that wishes to make that acquisition is not constrained, by virtue of the Free Trade Agreement.

You also asked a question about reciprocity. The current Bank Act has a provision that is not, strictly speaking, reciprocity, but when an institution comes to Canada it requires the minister to assess whether treatment as favourable exists in the home country of that institution. That provision has not been in the federal trust or insurance legislation but is being added to the trust companies legislation by this bill and will also be added to the insurance companies legislation by the insurance bill when it comes forward.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: La règle des 10 p. 100 s'applique aux banques canadiennes...

M. Le Pan: Oui.

M. Rodriguez: ...et les banques américaines en sont évidemment exemptées. Cela s'applique-t-il également aux compagnies d'assurances? Au Canada, les compagnies d'assurances doivent-elles respecter la règle de propriété des 10 p. 100?

M. Le Pan: La règle des 10 p. 100 qui s'applique aux banques...

M. Rodriguez: Oui. Est-ce la même chose pour les compagnies d'assurances?

M. Le Pan: ...s'applique aux banques canadiennes mais elle ne s'applique pas aux compagnies d'assurances. En vertu de la législation actuelle et du projet de loi, les seules institutions qui ne peuvent avoir plus d'un groupe individuel ou associé possédant 10 p. 100 ou plus sont les banques canadiennes de l'annexe II. Cela ne s'applique donc pas aux compagnies d'assurances. C'est seulement pour les banques et ce n'est pas pour les sociétés de fiducie.

Du côté des sociétés étrangères, les institutions étrangères non américaines qui souhaitent acheter une institution financière canadienne, y compris une compagnie d'assurances et une société de fiducie, ne peuvent pas le faire par suite d'une limite des 10 p. 100, qui fait partie des règles de propriété étrangère.

M. Rodriguez: Comment devons-nous traiter avec la Communauté européenne si nous voulons nous y établir? Le projet de loi C-83 contient-il une clause de réciprocité?

M. Le Pan: En ce qui concerne la Communauté européenne, juste pour l'utiliser comme exemple pour illustrer le point précédent et répondre ensuite à votre question, une institution de la Communauté européenne, une compagnie d'assurances si je peux transposer votre exemple, qui souhaite acheter une compagnie d'assurances canadienne ou une société de fiducie canadienne, ne peut pas le faire à l'heure actuelle en raison de ce qu'on appelle les règles des 10/25. Le projet de loi ne modifie en rien cette situation.

M. Rodriguez: Mais les Américains sont exemptés de cela?

M. Le Pan: Une compagnie d'assurances américaine qui souhaite faire cet achat n'est pas limitée en vertu de l'Accord de libre-échange.

Vous avez également posé une question à propos de la réciprocité. L'actuelle Loi sur les banques comporte une clause qui ne traite pas à proprement parler de la réciprocité, mais lorsqu'une institution vient au Canada, la loi exige que le ministre évalue si le pays hôte de cette institution accorde un traitement aussi favorable. Cette clause ne figure pas dans la législation fédérale régissant les sociétés de fiducie ou les compagnies d'assurances mais elle est ajoutée par ce projet de loi à la législation régissant les sociétés de fiducie et elle sera ajoutée à la législation régissant les compagnies d'assurances par le projet de loi sur les assurances lorsqu'il sera présenté.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: If I understand it then, if a Canadian insurance company wants to go to Europe and apply for a European insurance company, the European Community may very well say: take off, Charlie; you treat us differently in Canada, so we are going to apply the same rule here. here any provision for Canada to enter some agreement that if they treat us this way then we will treat them this way?

Mr. Le Pan: The European Community does have a "reciprocity" rule. That rule has gone through a number of alterations as it has been passing through the European parliamentary process, and it now is no longer a strict reciprocity test.

If you are interested in getting into this in detail, I can bring the rule back and talk about it. A lot of it is also a national treatment kind of notion now, about whether European institutions get in Canada the same treatment as Canadian institutions get in Canada, as opposed to strict reciprocity vis-à-vis what Canadian institutions get abroad.

Be that as it may, let us assume the European Community has some process under the rules in the directives that they are proposing as you described, potentially to deny a Canadian institution the ability to enter, or whatever. Your question then was what there is in terms of process for Canada to deal with that problem. That process is not in this bill and would not need to be in this bill. As part of the Free Trade Agreement there was a negotiation with the United States, as a result of which there were changes in Canadian laws, including in this area.

The federal government is engaged in the multilateral trade negotiations, which include trade in services and include financial services. In any process, to deal with your European example, there would presumably be some kind of negotiation. Then subject to that negotiation, there would be some legislative amendment to change the 10/25 rules in your example and all the federal institution statutes, just as there was in the case of the Free Trade Agreement. It would be that kind of process to deal with that reciprocity problem, if it got to that kind of stage of negotiation. Is that reasonably clear?

• 1115

Mr. Rodriguez: Yes, that explains it. Of course, I have difficulty treating American institutions differently from the way we treat domestic institutions. Is it possible under this legislation for a Canadian to buy an American institution—a bank, for example—in the United States and then bring it into Canada as a Schedule II bank? Could it do all the things that the Royal Bank and all our other banks do here and completely escape the 10% ownership rule? Perhaps you can point out to me where in this bill it says it cannot happen.

Mr. Le Pan: Let me understand the case, if I may, Mr. Chairman. A Canadian—

[*Translation*]

M. Rodriguez: Si je comprends bien, si une compagnie d'assurances canadienne veut s'établir en Europe et cherche à acquérir une compagnie d'assurance européenne, la Communauté européenne peut très bien dire: au revoir Charlie; vous nous traitez différemment au Canada, alors nous allons appliquer la même règle ici. Le Canada dispose-t-il d'une clause pour signer une entente prévoyant que s'ils nous traitent de cette façon, nous les traiterons de la même manière?

M. Le Pan: La Communauté européenne possède une règle de «réciprocité». Cette règle a subi un certain nombre de modifications à mesure qu'elle a franchi les étapes du processus parlementaire européen, et elle ne constitue plus maintenant un test sévère de réciprocité.

Si vous voulez étudier cette question plus en détail, je peux rappeler la règle et vous en parler. Il s'agit également d'une sorte de notion de traitement national à l'heure actuelle; on veut savoir si les institutions européennes obtiennent au Canada le même traitement que les institutions canadiennes au Canada, par opposition à une stricte réciprocité, compte tenu du traitement reçu par les institutions canadiennes à l'étranger.

Quoi qu'il en soit, supposons que la Communauté européenne dispose d'un certain processus en vertu des règles contenues dans les directives qu'elle propose et que vous avez décrites, possiblement pour refuser l'entrée à une institution canadienne ou pour autre chose. Votre question revient alors à demander si le Canada dispose d'un processus pour traiter de ce problème. Ce processus ne figure pas dans le projet de loi et n'aurait pas besoin d'y figurer. Dans le cadre de l'Accord de libre-échange, des négociations sont intervenues avec les États-Unis, à la suite desquelles les lois canadiennes ont été modifiées, y compris dans ce domaine.

Le gouvernement fédéral est engagé dans les négociations commerciales multilatérales, qui comprennent le commerce des services et englobent les services financiers. Dans tout processus, pour aborder votre exemple européen, il y aurait vraisemblablement un certain type de négociation. Ensuite, sous réserve de cette négociation, il y aurait des amendements législatifs pour modifier les règles des 10/25 dans votre exemple et toutes les lois fédérales concernant les institutions, tout comme dans le cas de l'Accord de libre-échange. Ce serait à ce type de processus d'aborder le problème de la réciprocité, si l'on va jusqu'à ce stade de négociation. Est-ce assez clair?

M. Rodriguez: Oui, c'est une bonne explication. J'éprouve bien évidemment des difficultés à traiter les institutions américaines d'une façon différente de celle dont nous traitons les institutions canadiennes. Dans le cadre de cette législation, est-il possible pour un Canadien d'acheter une institution américaine—par exemple une banque—aux États-Unis et de la faire venir au Canada en tant que banque de l'annexe II? Pourrait-elle faire toute les opérations que la Banque Royale et toutes nos autres banques font ici et éviter complètement la règle de propriété de 10 p. 100? Peut-être pourriez-vous m'indiquer où le texte du projet de loi indique que cela n'est pas possible.

M. Le Pan: Si vous me le permettez, monsieur le président, j'aimerais bien comprendre l'affaire. Un Canadien...

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: I am talking about an individual who has just acquired a few billion dollars from selling something, and he sees that there may be the possibility to buy Chase Manhattan. He buys Chase Manhattan and then decides that Chase Manhattan will now come to Canada as a Schedule II bank.

Mr. Le Pan: Chase Manhattan would already be here as a Schedule II bank.

Mr. Rodriguez: I am thinking of an example, one that is not here.

Mr. Le Pan: Let us suppose it was not here. I will take you through the steps of the supposed transaction. I would like to emphasize that my comments are going to be very general at this point. However, a heck of a lot depends on the nature of the case, because we are now talking about an interaction between U.S. rules and Canadian rules.

First, I am not sure whether an individual could buy the Chase Manhattan under U.S. banking legislation, but—

Mr. Rodriguez: I will take Chase Manhattan out and put in any bank that is floating around in the United States.

Mr. Le Pan: Well, under federal banking—

The Chairman: The First National Bank of Sarasota.

Mr. Le Pan: The first question would be whether the individual could buy that U.S. institution, whether it be Chase Manhattan or the First National Bank of Sarasota. In the case of the United States there are restrictions, depending on the jurisdictions we are talking about, whether it is a federal bank or a state bank. For example, could a single individual buy that institution?

Let us suppose he could. The next part of the chain is this: would that institution be allowed to have a bank in Canada? The first part of that would depend on whether it is a foreign bank within the definition of a foreign bank in the Bank Act. Let us assume it is a foreign bank by virtue of doing some kind of banking activities in the United States. If that is the case, then it can apply to have a bank subsidiary in Canada, but it does not have the right to have a bank subsidiary in Canada. That distinction is very important.

The next question is: would the minister approve that bank to set up a bank subsidiary in Canada? That will depend on a host of factors. The answer is not necessarily yes.

Mr. Rodriguez: But it ain't necessarily no.

Mr. Le Pan: Correct. It is not automatically prohibited.

Mr. Rodriguez: Brother, that is when I really get worried, because a lot of things happen whenever it is like that.

Mr. Le Pan: In the case of all approvals both of entry and of acquisitions—under this statute, the bank statute, whatever—the ministers and the superintendents will be looking at prudential matters, they will be looking at ownership, they will be looking at powers and competitive opportunities in the home jurisdiction. All those have to be factored in.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Je parle d'un particulier qui vient juste de recueillir quelques millions de dollars après avoir vendu des actifs, et il constate qu'il serait possible d'acheter la banque Chase Manhattan. Il l'achète et décide ensuite qu'elle va venir au Canada en tant que banque de l'annexe II.

M. Le Pan: La banque Chase Manhattan serait déjà ici à titre de banque de l'annexe II.

M. Rodriguez: Je pense à un exemple, d'une banque qui ne serait pas déjà au Canada.

M. Le Pan: Supposons qu'elle n'est pas encore au Canada. Je vais vous guider à travers les étapes de la transaction proposée. Je tiens à souligner que mes commentaires seront très généraux à ce stade. Cependant, cela dépend énormément de la nature du cas, car nous parlons présentement d'une interaction entre les règles américaines et les règles canadiennes.

Tout d'abord, je ne suis pas certain qu'un particulier pourrait acheter la Chase Manhattan en vertu de la législation américaine sur les banques, mais. . .

M. Rodriguez: Oublions la Chase Manhattan et prenons une banque quelconque qui opère aux États-Unis.

M. Le Pan: Eh bien, en vertu de la législation bancaire fédérale. . .

Le président: La First National Bank of Sarasota.

M. Le Pan: La première question consisterait à savoir si le particulier peut acheter l'institution américaine, qu'il s'agisse de la Chase Manhattan ou de la First National Bank of Sarasota. Dans le cas des États-Unis, il existe des restrictions, selon qu'il s'agit d'une banque fédérale ou d'une banque d'un État. Par exemple, un seul particulier pourrait-il acheter cette institution?

Supposons que cela soit possible. La prochaine étape est la suivante: cette institution sera-t-elle autorisée à avoir une banque au Canada? La première partie de la réponse dépendrait du statut de cette banque, à savoir s'il s'agit d'une banque étrangère en vertu de la définition donnée dans la Loi sur les banques. Supposons qu'il s'agit d'une banque étrangère parce qu'elle exerce certaines activités bancaires aux États-Unis. Si tel est le cas, elle peut donc demander à avoir une filiale bancaire au Canada, mais elle n'a pas le droit d'avoir une filiale bancaire au Canada. Cette distinction est très importante.

La question suivante consiste à savoir si le ministre approuverait l'établissement d'une filiale au Canada par cette banque? Cela dépend d'une foule de facteurs. La réponse n'est pas forcément positive.

M. Rodriguez: Mais elle n'est pas forcément négative.

M. Le Pan: C'est exact. Ce n'est pas automatiquement interdit.

M. Rodriguez: Mon vieux, c'est exactement ce qui me préoccupe, car beaucoup de choses arrivent dans des situations de ce genre.

M. Le Pan: Dans le cas de toutes les approbations concernant à la fois l'entrée au pays et les achats—en vertu de cette loi, la Loi sur les banques, ou d'une autre—les ministres et les surintendants se pencheront sur les questions de prudence, ils étudieront le régime de propriété, ils examineront les pouvoirs et les possibilités de concurrence dans l'autre juridiction. Il faudra tenir compte de tous ces éléments.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: The other thing that really bothers me—

Mr. Le Pan: In the case you proposed, depending on the exact circumstances, I think the likelihood of that happening is quite low. I think through the 60-odd foreign banks we have in this country, and have had since 1980, the cases that would match up with your kind of model are not common, if they exist at all.

• 1120

Mr. Rodriguez: What is common, though, is that there are American Schedule II banks coming into Canada—

Mr. Le Pan: Correct.

Mr. Rodriguez: —and they are treated differently from Canadian ones.

Mr. Le Pan: In what sense?

Mr. Rodriguez: They can do all the things that our banks do, virtually all the things that a Canadian bank can do. At present a Schedule II bank coming into Canada from the United States can do practically all the things our banks do—

Mr. Le Pan: That is not different treatment; that is the same treatment.

Mr. Rodriguez: —and yet the same ownership rules do not apply. We say to Canadian banks: you have to be widely held and you have to be considered Schedule II banks. They are exempt from that.

Mr. Le Pan: Going back to the foreign bank guidelines, the norm would also be that the parent of a foreign bank would be widely held. That is not exclusively the case, but the norm is that the foreign bank would be widely held either by virtue of its own legislation or policies in that country, and we would look to that as being a factor that we definitely prefer as per the foreign bank guidelines that have been in place since 1980. But it is not uniquely a case because not all jurisdictions do it exactly the same way we do it.

The Chairman: Is there anything to prevent us from providing in the future that foreign banks licensed as Schedule B banks be widely held in their foreign jurisdiction?

Mr. Le Pan: I am sorry, Mr. Chairman, I did not hear the first part of the question.

The Chairman: Could we provide that a company applying to incorporate a Schedule B bank would have to be a bank that is widely held in its home jurisdiction in the future? That would obviously mean that we would be grandfathering two or three existing situations, but would there be anything to prevent us from doing that, bearing in mind that virtually everywhere in the United States there is a widely held requirement for a bank licence, and that condition exists in most European countries?

[*Translation*]

M. Rodriguez: L'autre chose qui me chagrine vraiment...

M. Le Pan: Dans le cas que vous proposez, selon les circonstances exactes, je crois que la possibilité d'une telle situation est assez faible. Parmi les quelque 60 banques étrangères que nous avons au Canada, et que nous avons eues depuis 1980, je crois que les cas qui correspondraient à votre type de modèle sont rares, s'ils existent.

M. Rodriguez: Ce qui est courant, cependant, c'est qu'il existe des banques américaines de l'annexe II qui viennent au Canada...

M. Le Pan: Exact.

M. Rodriguez: ...et elles reçoivent un traitement différent des banques canadiennes.

M. Le Pan: Dans quel sens?

M. Rodriguez: Elles peuvent faire tout ce que font nos banques, pratiquement toutes les opérations qu'une banque canadienne peut réaliser. À l'heure actuelle, une banque de l'annexe II qui vient au Canada en provenance des États-Unis peut pratiquement faire toutes les choses que font nos banques...

M. Le Pan: Ce n'est pas un traitement différent; c'est le même traitement.

M. Rodriguez: ...et toutefois les mêmes règles de propriété ne s'appliquent pas. Nous disons aux banques canadiennes: vous devez avoir un capital largement réparti et vous devez être considérées comme des banques de l'annexe II. Les banques américaines en sont exemptées.

M. Le Pan: Si on revient aux lignes directrices concernant les banques étrangères, la norme voudrait également que la société-mère d'une banque étrangère dispose d'un capital largement réparti. Ce n'est pas toujours le cas, mais la norme veut que la banque étrangère dispose d'un capital largement réparti en vertu de sa propre législation ou de politiques en vigueur dans ce pays, et nous considérerions qu'il s'agit d'un facteur que nous préférons nettement en fonction des lignes directrices concernant les banques étrangères qui sont en vigueur depuis 1980. Mais il ne s'agit pas d'un cas unique car toutes les juridictions n'agissent pas exactement comme nous le faisons.

Le président: Existe-t-il quelque chose pour nous empêcher de stipuler à l'avenir que les banques étrangères considérées comme des banques de l'annexe B disposent d'un capital largement réparti dans la juridiction étrangère?

M. Le Pan: Je suis désolé, monsieur le président, je n'ai pas entendu la première partie de la question.

Le président: Pourrions-nous stipuler qu'une société qui demande à incorporer une banque de l'annexe B devrait être une banque à capital largement réparti dans la juridiction d'origine? Cela signifierait évidemment que nous reconnaîtrions des droits acquis dans deux ou trois cas existants, mais y a-t-il quelque chose qui pourrait nous empêcher de le faire, en se rappelant que presque partout aux États-Unis il faut un capital largement réparti pour obtenir un permis d'exploitation d'une banque et que cette condition existe dans la plupart des pays européens.

[*Texte*]

Mr. Le Pan: Mr. Chairman, the question is: what would be the implications of making wide ownership a requirement as opposed to a guideline?

The Chairman: Of incorporating a future Schedule B bank.

Mr. Le Pan: Canada is unique now amongst OECD countries in that we do not permit foreign banks to branch into Canada.

The Chairman: Precisely.

Mr. Le Pan: We are now, I believe, the only OECD country that does not permit that.

The Chairman: And we are going to get a lot of representation on that, too.

Mr. Le Pan: Correct.

The Chairman: I have already had one brief on that from the Crédit Suisse.

Mr. Le Pan: Exactly, and we expect to have pressure on that in whatever international discussions continue over the next few years on financial services.

We require foreign banks to come to Canada and set up a subsidiary.

The Chairman: Right.

Mr. Le Pan: Other jurisdictions generally do not prohibit a bank duly constituted as a bank and regulated as a bank by another country from coming to their country just by virtue of the fact that they do not meet a wide ownership requirement. Some Canadian institutions have banks within the European Community, for example, and clearly some Canadian institutions that are not banks or are not widely held Schedule I banks. . .some of the trust companies have deposit-taking institutions, for example, in Europe. Some of the European rules would allow an institution that is not widely held to branch into that community without setting up a subsidiary.

I think if we required wide ownership, Mr. Chairman, of all foreign institutions that came to Canada, there would be two implications. First of all, I believe there would be immense pressure on us to allow foreign institutions also to branch into this country as all other OECD countries do. Once you do that, then the 10% limitation you have there is gone, because if you allow them to branch, then the Hong Kong bank or the Japanese bank or the U.K. bank or the U.S. bank that is not widely held but can come here to branch will come here to branch. It will not come as a subsidiary. I think the requirement of a 10% ownership then is really circumvented.

[*Traduction*]

M. Le Pan: Monsieur le président, la question est la suivante: quelles seraient les répercussions si l'on faisait du capital largement réparti une exigence plutôt qu'une ligne directrice?

Le président: Si l'on incorporait une nouvelle banque de l'annexe B.

M. Le Pan: Le Canada a une situation unique à l'heure actuelle parmi les pays de l'OCDE parce qu'il ne permet pas aux banques étrangères d'ouvrir des succursales au Canada.

Le président: Précisément.

M. Le Pan: À l'heure actuelle, nous sommes le seul pays de l'OCDE, je crois, qui ne le permet pas.

Le président: Et nous allons également faire l'objet de nombreuses représentations à ce sujet.

M. Le Pan: C'est exact.

Le président: J'ai déjà reçu un mémoire à ce sujet du Crédit Suisse.

M. Le Pan: Précisément, et nous prévoyons que des pressions seront exercées sur nous lors des discussions internationales qui se poursuivront au cours des prochaines années au sujet des services financiers.

Nous exigeons que les banques étrangères viennent au Canada et établissent une filiale.

Le président: C'est juste.

M. Le Pan: En général, les autres pays n'interdisent pas à une banque dûment constituée comme une banque et réglementée comme une banque dans un autre pays de venir s'établir chez eux simplement parce qu'elles n'ont pas un capital largement réparti. Certaines institutions canadiennes possèdent des banques au sein de la Communauté européenne, par exemple, et il est clair que certaines institutions canadiennes qui ne sont pas des banques ou qui ne sont pas des banques de l'annexe I à capital largement réparti. . . certaines des sociétés de fiducie ont des institutions qui acceptent les dépôts, par exemple, en Europe. Certaines des règles européennes permettraient à une institution sans capital largement réparti d'ouvrir des succursales dans la Communauté européenne sans créér une filiale.

Monsieur le président, je crois que si nous exigions un capital largement répartit pour toutes les institutions étrangères qui veulent s'installer au Canada, cela entraînerait deux implications. Tout d'abord, des pressions énormes seraient exercées sur nous pour permettre également à des institutions étrangères d'ouvrir des succursales au Canada comme tous les autres pays de l'OCDE le font. Si vous le faites, la limite des 10 p. 100 que vous avez disparaît alors, parce que si vous leur permettez d'ouvrir des succursales, la Banque de Hong Kong ou la Banque du Japon ou la Banque du Royaume-uni ou la Banque des États-Unis qui n'a pas un capital largement répartit mais peut venir s'établir ici pour ouvrir des succursales viendra les ouvrir. Qu'elle ne viendra pas s'établir comme une filiale. Dans ce cas, la règle des 10 p. 100 exigée pour le régime de propriété est véritablement contournée.

[*Text*]

• 1125

Second, I think that would lead to potentially difficult implications for a number of Canadian institutions that have deposit-taking institutions in other countries, that are permitted to do so, but that are not widely held. Most other countries do not require a strict, widely held test of foreign institutions that come into their markets. They recognize there are variations around the world and that we are talking about a relatively small number of deposit-taking institutions where wide ownership does not exist either de facto or as a matter of law. But those institutions do exist. They are often very reputable, large and prudentially sound, and it is unclear why they should not be allowed to compete in another market, whether Canadian or otherwise. There are those two implications, and I think they would be quite serious.

Let me point out that one of the reasons we require subsidiaries is that we believe it is much better to have a subsidiary in Canada regulated as a bank, subject to our rules, and that from the point of view of prudential control this is a much sounder and safer way to do business. To give that up by imposing an ownership requirement and allowing branches would likely result in a net lost from the point of view of a safe and sound prudential system.

Ms Callbeck: Mr. Chairman, I have a question on this 10% rule for banks. I have heard it said time and time again that this 10% rule ensures Canadian control. Do you believe that?

Mr. Le Pan: What I said the last time we were here was that the 10% rule means domestic banks cannot be controlled either by an individual Canadian or a group of Canadians, or by a individual foreign person or a group of foreign persons. However, as we went into last time, it is possible under the Free Trade Agreement for 11 unrelated individuals, each owning 9.9%... That is possible but it does not constitute control. The moment they start to become associated in some fashion there is a problem. They will have a problem.

The Chairman: As a practical matter there is not much of a problem.

Mr. Le Pan: Yes, as a practical matter it is not likely to happen because unrelated 9.9% positions are not worth very much.

Mr. Soetens: I have a quick question related to your comments about foreign branches coming into Canada without having to establish a subsidiary bank in Canada. Is the concern, if that scenario comes to pass, that the prudential requirements of Canada would be much stricter than foreign requirements? Should the worst happen and this foreign bank fails, would Canadian depositors be at risk?

[*Translation*]

Ensuite, je pense que cela aurait des implications éventuellement délicates pour un certain nombre d'institutions canadiennes qui possèdent des établissements où l'on accepte des dépôts dans d'autres pays, qui sont autorisées à le faire mais qui n'ont pas un capital largement réparti. La plupart des autres pays n'exigent pas des institutions étrangères qui viennent s'installer sur leur marché qu'elles aient obligatoirement un capital largement réparti. Ils reconnaissent que les situations sont variables dans le monde et que nous parlons d'un nombre relativement faible d'institutions qui acceptent des dépôts, dont le capital n'est pas largement réparti de fait ou par suite d'exigences législatives. Mais de telles institutions existent. Elles ont souvent une très bonne réputation, une certaine envergure et de bonnes règles de prudence et on se demande pourquoi elles ne devraient pas être autorisées à évoluer sur un autre marché, qu'il soit canadien ou autre. C'est deux implications existeraient et je pense qu'elles seraient assez graves.

Permettez-moi de mentionner que l'une des raisons pour lesquelles nous exigeons des filiales vient du fait que nous croyons que c'est mieux d'avoir une filiale au Canada réglementée comme une banque, assujettie à nos règles, et que du point de vue du contrôle prudentiel, c'est là une méthode plus saine et plus sûre de faire des affaires. Abandonner cette exigence en imposant un régime de propriété et en permettant l'ouverture de succursales aboutirait vraisemblablement à une perte nette du point de vue de la sécurité et de la stabilité du système prudentiel.

Mme Callbeck: Monsieur le président, j'aimerais poser une question sur cette règle des 10 p. 100 concernant les banques. J'ai entendu dire des dizaines de fois que cette règle des 10 p. 100 garantit un contrôle canadien. Le croyez-vous?

M. Le Pan: Ce que j'ai dit la dernière fois que nous étions ici c'est que la règle des 10 p. 100 signifie que les banques canadiennes ne peuvent être contrôlées ni par un particulier canadien ou un groupe de Canadiens, ni par un particulier étranger ou un groupe d'étrangers. Cependant, comme nous l'avons vu la dernière fois, cela est possible en vertu de l'Accord de libre-échange pour onze particuliers non apparentés possédant chacun 9,9 p. 100 du capital... cela est possible mais cela ne représente pas un contrôle. À partir du moment où ces personnes commencent à être associées d'une façon quelconque, il y a un problème. Elles ont un problème.

Le président: Dans la pratique, il n'y a pas un gros problème.

M. Le Pan: Oui, dans la pratique, cette situation a peu de chances d'arriver car des blocs de 9,9 p. 100 appartenant à des personnes non apparentées ne valent pas grand-chose.

M. Soetens: Je voudrais poser brièvement une question ayant trait à vos commentaires concernant les succursales étrangères qui viennent s'installer au Canada sans devoir former une filiale bancaire au Canada. Si ce scénario est adopté, sommes-nous préoccupés par le fait que les exigences prudentielles du Canada seraient beaucoup plus sévères que les exigences étrangères? Si le pire arrivait et si cette banque étrangère faisait faillite, les déposants canadiens courraient-ils des risques?

[*Texte*]

Mr. Le Pan: Yes, I think so. I think the supervisors feel much more comfortable having a legal entity that can be regulated as a bank under the Bank Act statutes with respect to its capital, its investments and those kinds of things. I think they feel more comfortable with that than they do trying to regulate a branch of a bigger operation of which it is only a very small part and not a separate legal entity.

Mr. Rodriguez: American Express did not meet any of these guidelines or requirements, yet it was allowed to be established as a bank in Canada. How do you square that?

Mr. Le Pan: Going back to my comments of a few moments ago, American Express is established in Canada as a bank, as a subsidiary of an operation, and it is a legally incorporated Canadian entity. It will be regulated as such with respect to all of its activities, including things like car leasing and data processing. With respect to my comments about branches and subsidiaries, the result is that there is now an operational Amex bank in Canada.

The issue of policy related to foreign entry and when ministers depart from guidelines is a very broad issue, one I would be prepared to talk about. I do not know whether you want to start that discussion today or come back to it, because that goes quite a bit beyond—

Mr. Rodriguez: I will come back to it.

• 1130

The Chairman: I intend to call Amex as a special witness on this whole issue, because I think that issue was before the committee last fall, and we ought to call them as a special witness on their own.

Mr. Le Pan: I would certainly be willing, Mr. Chairman, to come back and talk about the policy aspects of the American Express decision in this context.

The Chairman: I think we will leave that issue right now.

We have Mr. Mills coming on November 20 for two sessions, and then on November 21 we are going to have an in camera meeting to go over the briefs we should have received by that point and other issues that might come before the committee.

I declare this meeting adjourned.

[*Traduction*]

M. Le Pan: Oui, je le crois. À mon avis, les superviseurs sont beaucoup plus à l'aise avec une entité juridique que l'on peut réglementer comme une banque en vertu de la Loi sur les banques en ce qui concerne son capital, ses placements, etc. Je crois qu'ils se sentent plus à l'aise dans un tel cas que s'ils devraient essayer de réglementer une succursale d'une très grosse banque dont elle ne représente qu'une très petite partie et pas une entité juridique séparée.

M. Rodriguez: American Express ne répondait à aucune de ces lignes directices ou exigences, et pourtant elle a été autorisée à s'installer comme une banque au Canada. Comment expliquez-vous cela?

M. Le Pan: Revenons aux commentaires que j'ai formulé il y a quelques instants. American Express est établie au Canada comme une banque, comme une filiale d'une entreprise, et c'est une entité canadienne légalement constituée en société. Elle sera réglementée comme telle en ce qui concerne toutes ses activités, y compris les opérations de location-bail de voitures et les activités informatiques. En ce qui concerne mes commentaires sur les succursales et les filiales, le résultat, c'est qu'il existe actuellement une banque Amex en exploitation au Canada.

La question de la politique ayant trait à l'entrée d'institutions étrangères et au cas où les ministres ne respectent pas les lignes directrices constitue une question très vaste sur laquelle je serai disposé à m'entretenir. Je ne sais pas si vous souhaitez entamer cette discussion aujourd'hui ou y revenir, parce que cela dépasse nettement...

M. Rodriguez: J'y reviendrai.

Le président: J'ai l'intention de convoquer Amex comme témoin spécial sur toute cette question, car je pense que cette question a été examinée par le comité à l'automne et que nous devrions leur demander de comparaître comme témoin spécial.

M. Le Pan: Monsieur le président, je serais tout à fait disposé à revenir et à vous parler des aspects technocratiques de la décision concernant American Express dans ce contexte.

Le président: Nous allons laisser là toute cette question pour aujourd'hui.

Le 20 novembre, nous aurons M. Mills pour deux séances et ensuite le 21 novembre nous aurons une réunion à huis clos pour étudier les mémoires que nous devrions avoir reçus d'ici là et les autres questions sur lesquelles le comité pourrait avoir à se pencher.

La séance est levée.

Canada Post Postes Canada
Postage paid Port payé
FIRST CLASS PREMIÈRE CLASSE
K1A 0S9
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Finance:

Nick Le Pan, Assistant Deputy Minister, Financial Sector Policy.

Louise Pelly, Lawyer, Financial Institutions Legislative Reform Task Force;

Mark Jewett, Assistant Deputy Minister, Law Branch and Counsel, Tax Counsel Division;

James M. Mabbutt, Senior Counsel, Tax Counsel Division.

TÉMOINS

Du ministère des Finances:

Nick Le Pan, sous-ministre adjoint, Politique du secteur financier;

Louise Pelly, avocate, Groupe de travail sur la réforme législative des institutions financières;

Mark Jewett, sous-ministre adjoint, Direction juridique, conseiller juridique, Division du droit fiscal;

James M. Mabbutt, avocat-conseil, Division du droit fiscal.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 142

Tuesday, November 20, 1990
Tuesday, November 27, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 142

Le mardi 20 novembre 1990
Le mardi 27 novembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Future Business and

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Travaux futurs et

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament,
1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature,
1989-1990

35365—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 20, 1990
(179)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met *IN CAMERA* at 3:26 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, Diane Marleau, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee proceeded to the consideration of future business.

After debate, the Committee agreed,—That the Committee would attempt to see all witnesses who wished to appear on Bill C-83; that American Express and car leasing organizations would also be invited; that the Committee would have three meetings per week lasting two and a half hours each, that the Committee would hear witnesses during the weeks of November 26, December 3rd and 10th, 1990; that they would attempt to have three witnesses per meeting; and that a preliminary schedule of witnesses would be sent to all members of the Committee.

After debate it was agreed,—That the Committee not hire an additional researcher at the present time.

At 4:34 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 20 NOVEMBRE 1990
(179)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit à huis clos aujourd'hui à 15 h 26, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Steven Langdon, Diane Marleau, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens et Douglas Young.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

En application du paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité délibère de ses travaux à venir.

Après débat, le Comité convient,—Que le Comité fasse tout son possible pour entendre tous les témoins désireux de témoigner au sujet du C-83; que American Express et les entreprises de location de voitures soient aussi invitées; qu'il y ait trois réunions par semaine d'une durée de deux heures et demie chacune; que le Comité tienne des audiences la semaine du 26 novembre, du 3 et du 10 décembre et s'efforce d'entendre trois témoins par séance; qu'une liste provisoire de témoins soit remise à tous les membres.

Après débat, il est convenu,—Que le Comité n'engage pas d'autre recherchiste pour l'instant.

À 16 h 34, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

TUESDAY, NOVEMBER 27, 1990
(180)

The Standing Committee on Finance met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 112-N, (Centre Block) the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Steven Langdon, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens.

Acting Members present: Catherine Callbeck for Douglas Young, George S. Rideout for John Manley, John Rodriguez for Lorne Nystrom and Joseph Volpe for Diane Marleau.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

LE MARDI 27 NOVEMBRE 1990
(180)

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 35, dans la salle 112-N de l'édifice du Centre sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Steven Langdon, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens.

Membres suppléants présents: Catherine Callbeck remplace Douglas Young; George S. Rideout remplace John Manley; John Rodriguez remplace Lorne Nystrom; Joseph Volpe remplace Diane Marleau.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Witnesses: *From The Canada Deposit Insurance Corporation*: R.A. McKinlay, Chairman of the Board; J.P. Sabourin, President and Chief Executive Officer and L.T. Lederman, Corporate Secretary and General Counsel.

The Order of Reference dated November 6, 1990 being read as follows:

Ordered:

That Bill C-83, An Act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters be now read a second time and referred to a Legislative Committee.

After further debate, the question being put on the motion, it was agreed to, on division.

Accordingly, the Bill was read the second time and by unanimous consent, referred to the Standing Committee on Finance.

The Chairman called Clause 1.

The witnesses made statements and answered questions.

At 5:11 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Lise Lachapelle

Committee Clerk

Témoins: *De la Société d'assurance-dépôts du Canada*: R.A. McKinlay, président du Conseil; J.P. Sabourin, président et chef de la direction; L.T. Lederman, secrétaire et conseiller juridique principal.

Lecture est faite de l'ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990 ainsi libellé:

Il est ordonné:

Que le projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives, soit maintenant lu une deuxième fois et renvoyé à un comité législatif.

Après plus ample débat, la question, mise aux voix, est adoptée avec dissidence.

En conséquence, le projet de loi est lu une deuxième fois et, du consentement unanime, renvoyé au Comité permanent des finances.

Le président met en délibération l'article 1.

Les témoins font des exposés et répondent aux questions.

À 17 h 11, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 27, 1990

• 1533

The Chairman: The order of reference for today is Bill C-83, an Act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters. Our witnesses today are R.A. McKinlay, Chairman of the Board of the Canada Deposit Insurance Corporation; with him is J.P. Sabourin, the President and Chief Executive Officer; and L.T. Lederman, the Corporate Secretary. Gentlemen, welcome.

Mr. R.A. McKinlay (Chairman of the Board, Canada Deposit Insurance Corporation): Mr. Chairman, I thank you for hearing us. I believe the last time we were before your committee was as far back as June 1989, and we are glad to be here again.

I have brought a copy of the CDIC Act, the annual report and a copy of an address that I presented in Washington at the end of September at a conference hosted by the Federal Deposit Insurance Corporation. It was attended by representatives of some 27 countries that have deposit insurance regimes of one kind or another. While some of the remarks in that paper are old stuff to many of you here, Mr. Chairman, it might useful if it was made available to your committee. Regrettably, at this stage it is only in the English language. If you wish, we will have it translated and make it available in both languages.

• 1535

At the risk of regurgitating a bit of history, this corporation was established as a federal crown corporation in 1967, following the failure of the first two major Canadian financial institutions since the 1930s, Prudential Finance and Atlantic Acceptance. Initially, the deposit insurance coverage was $20,000 per depositor, as defined, and this was increased in 1983 to $60,000. Our premiums are levied on member institutions at the rate of 0.1% of insured deposit liabilities as of April 30 each year, payable in two installments, in June and on December 30.

This rate of premium is reviewed annually by the CDIC board of directors and recommendations are made to the minister. The recommendation currently before him is that we continue on at the rate of 0.1% for the 1991 premium year. Our forecast and business plan indicates that if we carry on at that rate of premiums, barring any major hits to the CDIC insurance fund, we should be out of our deficit position at the end 1994. I will address that a little later on.

The corporation—I think it is very important that we keep this in mind—has three basic objectives. The first is to provide deposit insurance. The second object is to be instrumental in the promotion of standards of sound business

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 27 novembre 1990

Le président: L'ordre de renvoi d'aujourd'hui est le projet de loi C-83, loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêts fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives. Nos témoins d'aujourd'hui sont R.A. McKinlay, Président du Conseil d'administration de la Société d'assurance-dépôts du Canada; il est accompagné de J.P. Sabourin, Président et Chef de la direction, et de L.T. Lederman, secrétaire de la société. Messieurs, je vous souhaite la bienvenue.

M. R.A. McKinlay (président du conseil, Société d'assurance-dépôts du Canada): Monsieur le président, je vous remercie de nous permettre de nous faire entendre. Je pense que nous ne sommes pas revenus devant votre comité depuis juin 1989, et nous sommes heureux d'en avoir à nouveau l'occasion.

J'ai amené un exemplaire de la Loi sur la SADC, ainsi que notre rapport annuel et un exemplaire du discours que j'ai prononcé à Washington fin septembre lors d'une conférence organisée par la Federal Deposit Insurance Coorporation. Les participants représentaient environ 27 pays disposant de régime d'assurance-dépôts d'une nature ou d'une autre. Certaines des observations figurant dans ce document sont bien connues de nombre d'entre vous, monsieur le président, mais il est sans doute néanmoins utile de mettre cela à la disposition de votre comité. Malheureusement, nous n'avons cela pour le moment qu'en anglais. Si vous le souhaitez, nous pourrons le faire traduire et l'avoir dans les deux langues.

Au risque de répéter des faits bien connus, notre entreprise a été établie en tant que société fédérale de la Couronne en 1967 à la suite des deux premiers cas importants de faillite d'entreprises financières canadiennes depuis les années 1930, il s'agissait de Prudential Finance et de Atlantic Acceptance. Au départ, le montant de dépôt couvert était de 20,000$ par déposant, tel que défini, et ce chiffre a été porté à 60,000$ en 1983. Nos primes sont prélevées auprès des établissements membres au taux de 0,1 p. 100 de la dette assurée au 30 avril de chaque année, somme payable en deux versements, en juin et le 30 décembre.

Le niveau de la prime est révisé annuellement par le conseil d'administration de la SADC et des recommandations sont présentées au ministre. La recommandation actuelle est de maintenir le taux de 0,1 p. 100 pour l'année de prime 1991. Notre plan prévisionnel et opérationnel indique que si nous maintenons la prime à ce niveau-là, et si notre fonds d'assurance n'est pas entamé de façon importante, nous devrions sortir de notre déficit à la fin de 1994. Je reviendra là-dessus un peu plus tard.

Notre société—Je crois qu'il est très important d'avoir cela présent à l'esprit—a trois objectifs fondamentaux. Le premier est de fournir une assurance-dépôts. Le deuxième est de jouer un rôle dans la promotion de normes de pratiques

[*Text*]

and financial practices and to promote and otherwise contribute to the stability and competitiveness of the financial system in Canada. The third is to pursue those objects for the benefit of depositors and in a manner so as to minimize the risk of exposure of the corporation to loss.

The corporation has the usual powers of a business corporation, but in addition it has the ability to deal with the objects I just mentioned. We have the right to acquire assets from member institutions, to make or guarantee loans to members on a secured or unsecured basis, to enter into agreements with the provinces regarding deposit insurance, to act as a liquidator or receiver of a member, to make or cause to be made inspections of members, to borrow with the approval of the minister up to $3 billion from the federal Consolidated Revenue Fund, and finally, the catch-all power to do all things necessary for the exercising of any power of the corporation.

Essentially, that is what CDIC is all about. I would now like to turn to Bill C-83, which is what we are here to think about. As I gather from the material that has been published, it has four basic objectives. The objects of Bill C-83 appear to be to increase competition for the benefit of consumers, to enhance protection for depositors, to strengthen the ability of the Canadian institutions to compete at home and abroad, and to contribute to the harmonization with the provinces. There is absolutely no doubt that CDIC supports these objectives, as they parallel our own.

Let me now turn to a few specific aspects of Bill C-83 as they impinge on CDIC, after which my colleagues and I will be happy to answer any questions your committee may wish to direct to us. We may be less happy after the questions are addressed, Mr. Chairman, but at this moment this is how we feel.

In simple terms, I perceive the major thrust of Bill C-83 as allowing, with some exceptions, everybody in the financial services industry to do what everybody else has been allowed to do heretofor. These new powers will be available direct to institutions, or in some significant areas will be carried on in subsidiary corporations which have been acquired or incorporated for that purpose.

• 1540

While we at CDIC have a general understanding of the thrusts of Bill C-83, the schedule of appearances indicates that our director, Michael Mackenzie, the Superintendent of Financial Institutions, will be here tomorrow, and I am quite happy to suggest that he is by far a better expert on this bill than I am. However, let me comment on a few of the clauses.

One of the burning issues that has been before this committee and the public at large is the question of closely held versus widely held ownership, and it has been debated at some considerable length. I said elsewhere, and am certainly

[*Translation*]

commerciales et financières saines et de faire valoir et contribuer à renforcer la stabilité et la compétitivité du système financier au Canada. Le troisième est de chercher à réaliser de tels objectifs au profit des déposants et d'une façon telle qu'elle minimise les risques de pertes encourues par la société.

Celle-ci dispose des attributions normales d'une entreprise commerciale, mais, en outre, elle peut traiter les aspects dont je viens de parler. Nous avons le droit d'acquérir des éléments d'actifs d'établissements membres, de consentir ou de garantir des prêts à des membres, avec ou sans garantie, de passer des accords avec les provinces au sujet de l'assurance-dépôts, de jouer le rôle de liquidateur ou de séquestre d'un membre, de procéder ou faire procéder à des inspections des membres, d'emprunter avec l'approbation du ministre, des sommes allant jusqu'à 3 milliards de dollars auprès du Trésor, et, enfin, nous avons le pouvoir général de faire tout ce qui est nécessaire pour exercer l'une quelconque des attributions de la corporation.

Voilà en quelques mots ce qu'est la SADC. Je voudrais maintenant passer au projet de loi C-83, puisque c'est pour en parler que nous sommes ici. D'après les documents publiés, il me paraît avoir quatre objectifs fondamentaux. Ces objectifs du projet de loi C-83 semblent être d'augmenter la concurrence pour mieux servir le consommateur, d'améliorer la protection des déposants, de renforcer la capacité des institutions canadiennes à affronter la concurrence au Canada et à l'étranger, et de contribuer à une harmonisation avec les provinces. Il est tout à fait évident que la SADC appuie de tels objectifs, puisqu'ils sont parallèles aux nôtres.

Passons maintenant à certains aspects spécifiques du projet de loi C-83, touchant de plus près les activités de la SADC, puis mes collègues et moi-même serons heureux de répondre aux questions que votre comité pourrait souhaiter nous poser. Nous serons peut-être moins heureux une fois que l'on nous aura posé des questions, monsieur le président, mais, pour le moment, nous le sommes tout à fait.

Disons, pour simplifier les choses, que, selon moi, le projet de loi C-83 a pour effet principal de permettre, à quelques exceptions près, à tous les intervenants du secteur des services financiers de faire ce que tous les autres ont été autorisés à faire jusqu'à présent. Ces nouveaux pouvoirs seront mis directement à la disposition des institutions financières ou pourront, dans certains domaines importants, être pris en charge par des filiales, acquises ou constituées à cette fin.

À la SADC, nous avons une bonne idée générale des grandes lignes du projet de loi C-83, mais le tableau des comparutions montre qu'un membre de notre conseil d'administration, Michael Mackenzie, le surintendant des institutions financières, sera ici demain, et je vous dirai volontiers qu'il est de loin plus expert en la matière que moi-même. Néanmoins, je vous parlerai de certains de ces articles.

L'une des questions brûlantes soumises à ce comité et au public en général, est celle des entreprises à participation restreinte ou à capital largement réparti, il en a déjà été considérablement question. J'ai dit ailleurs, et je suis

[*Texte*]

prepared to say again, that at CDIC we can accommodate whatever ownership regime Parliament decides is appropriate. Bill C-83 maintains wide ownership for Schedule 1 banks and moves towards wider ownership for institutions whose capital exceeds $750 million.

We are glad to see that Bill C-83 provides that significant changes in the ownership of federal financial institutions be subject to ministerial approval and that this requirement is to be retroactive to August 11, 1989. That is a pretty important clause of the bill, certainly from a prudential point of view, in that purchase of trust companies which are under the federal jurisdiction will have to be approved in the future and going back to August 1989 by the minister. This should preclude trust companies and loan companies under the federal jurisdiction from falling into undesirable hands. I think you will recognize the phrase from other contexts of "fit and proper person".

With respect to corporate governance, while CDIC does not have strong views with respect to ownership regimes, we are encouraged that Bill C-83 contains requirements that federal institutions must enhance their corporate governance processes to preclude unauthorized self-dealing and that at least one-third of the board of directors must be comprised of directors not affiliated with the particular institution.

Further, the bill requires that the majority of the members of the Audit Committee and the Conduct Review Committee be what have been defined as unaffiliated directors.

The requirement that federal financial institutions put in place procedures to manage conflicts of interest, particularly as they may arise in view of the larger variety of services that are going to be offered, we think is a good thing. It has been of concern to CDIC for some time that information concerning—and this was very important with respect to—I think it is fair to name the company—the Principal Group situation at Edmonton... It was of great concern to us that while we were able to obtain information with respect to the member institution, their Principal Savings and Trust Company, we were unable, notwithstanding our concerns and suspicions, to acquire any other information with respect to other companies in that group.

As it turned out—and I am sure some of you will remember—it was Principal Group Limited that went into bankruptcy, and Principal Group Limited was the controller, and the owner, I think, of Principal Savings and Trust Company.

We are happy that this new power is there, and it should give us a bit more warning of difficulties that might arise should parents of member institutions get into financial difficulty. There is always a contagion effect when a parent gets into trouble, notwithstanding the fact that the member itself may at that time be perfectly solid. So we are glad that the new powers will provide the superintendent with the authority to require that an owner of an affiliate or parent provide information.

[*Traduction*]

assurément prêt à le répéter, que, à la SADC, nous sommes prêts à accepter tout régime de propriété que choisira le Parlement. Le projet de loi C-83 concerve le principe du capital largement réparti pour les banques de l'annexe 1 et va dans le sens d'une ouverture plus grande pour les institutions dont le capital dépasse 750 millions de dollars.

Nous sommes heureux de voir que le projet de loi C-83 prévoit que les changements importants intervenant dans la propriété d'une institution financière fédérale soient sujets à l'approbation du ministre, exigence devant être rétroactive au 11 août 1989. C'est un article très important de cette loi, en tant que mesure de prudence, dans le sens où l'achat d'une société de fiducie de compétence fédérale devra, à l'avenir et rétroactivement au mois d'août 1989, recevoir l'assentiment du ministre. Cela devrait empêcher les sociétés de fiducie et de prêts dépendant de la juridiction fédérale de tomber en de mauvaises mains. On pourrait ici, comme dans d'autres contextes, parler de «personnes saines de corps et d'esprit».

Pour ce qui a trait à l'administration de la société, la SADC n'a pas d'idée bien arrêtée en ce qui concerne le régime de propriété, mais nous saluons le fait que le projet de loi C-83 stipule que les institutions fédérales doivent améliorer leurs modalités d'administration pour empêcher toutes opérations avec apparenté non autorisées et stipulant également qu'au moins un tiers du conseil d'administration doit être composé d'administrateurs non affiliés avec l'établissement en question.

En outre, le projet de loi exige qu'une majorité des membres du comité de vérification financière et de ceux du comité de révision de la conduite des affaires soient ce que l'on pourrait appeler des administrateurs non affiliés.

Nous saluons également l'exigence suivant laquelle des institutions financières fédérales devraient mettre en place des procédures permettant de régler les conflits d'intérêts, particulièrement susceptibles de se produire du fait de la plus grande variété de services qui seront offerts. La SADC s'inquiète depuis un certain temps du fait que des renseignements relatifs—et c'était très important pour ce qui a trait à—je pense qu'il est normal de dire le nom de l'établissement—le groupe Principal à Edmonton... Nous nous inquiétions du fait que, si nous pouvions obtenir des renseignements au sujet de l'institution membre, la Société de prêt et de fiducie Principal, nous n'arrivions pas, par contre, malgré nos préoccupations et nos soupçons, à obtenir quelque information que ce soit au sujet des autres sociétés de ce groupe.

En fin de compte—et je suis sûr que certains d'entre vous s'en souviennent—c'est le groupe Principal limité qui a fait faillite, et c'était ce groupe qui contrôlait et, je crois, possédait la société d'épargne et de fiducie Principal.

Nous sommes heureux de voir donc ce nouveau pouvoir ici, et cela devrait permettre de mieux prévoir les difficultés risquant de survenir au cas où les sociétés auxquelles appartiennent les institutions membres auraient des difficultés financières. Lorsqu'une société mère a des difficultés, on constate toujours un effet de contagion, même si le membre lui-même peut à ce moment-là être parfaitement solide. Nous sommes donc heureux que ces nouveaux pouvoirs habilitent le surintendant à exiger des information de la part du propriétaire d'une entreprise appartenant à un groupe.

[*Text*]

Related to that new power in the hands of the superintendent is the requirement that when directors or auditors resign they must submit statements to the superintendent outlining any disagreements they had with the corporation that gave rise to their resignations. To a degree that process has been followed informally, but now it is mandated. We think that is a good thing.

• 1545

Turning to regulation and harmonization, given that the federal government and the 10 provinces all can incorporate trust and loan companies, and noting that a number of the provinces have their own departments to regulate the activities of trust and loan companies operating within their borders, you can see that the regulatory activities within Canada can be complex.

CDIC does not have its own inspection staff, but, as provided for in a statute, it relies on the federal regulator, the Superintendent of Financial Institutions, to inspect at least once a year on behalf of CDIC all federally incorporated trust and loan companies, as well as all chartered banks.

With respect to provincially incorporated trust and loan companies, the provincial regulators, or OSFI as their agent, carry out inspections, the results of which, when they are carried out by the provinces, are reviewed by OSFI and passed to CDIC with comments to the extent applicable.

In both cases, federal and provincial, CDIC receives a report, confirming or otherwise, that there has not been any change in the circumstances of the institution that might affect the corporation as an insurer. It ascertains whether the returns filed by the member concerning premiums are correct, whether the operations are being conducted in accordance with the standards of sound business and financial practices, and whether the member is in satisfactory financial condition.

I should note that, with respect to trust and loan companies incorporated in the province of Quebec, Quebec has its own regulatory regime, and a deposit insurance facility inspects its members.

Turning to harmonization, given the regulatory arrangement I just touched upon, it is important that CDIC maintain open and cordial communications with provincial regulatory authorities. To this end, regular meetings are held with provincial regulators, and when off-standard situations arise, they are addressed by what I describe as a tripartite approach, involving the Superintendent of Financial Institutions, the federal regulator, the provincial regulator, when appropriate, and ourselves, acting in concert. This approach seems to have worked well.

[*Translation*]

Dans le même ordre d'idées que ce nouveau pouvoir confié au surintendant, il y a l'exigence que, lorsque un administrateur ou un vérificateur financier démissionne, il doit présenter un rapport au surintendant expliquant tout désaccord éventuel avec la société ayant pu mener à cette démission. C'est quelque chose qui se faisait déjà officieusement, mais c'est maintenant officiel. Et nous pensons que c'est une bonne chose.

Pour ce qui est maintenant de la réglementation et de l'harmonisation, étant donné que le gouvernement fédéral et les dix provinces peuvent constituer en société des établissements de fiducie et de prêts, et puisqu'un certain nombre de provinces ont leur propre ministère pour réglementer les activités de telles sociétés opérant à l'intérieur de leurs frontières, on peut se rendre compte de la complexité potentielle des mesures réglementaires au Canada.

La SADC n'a pas son propre personnel d'inspection, mais, conformément à la loi, elle dépend pour cela de l'organisme de réglementation fédéral, le surintendant des institutions financières, qui inspecte, au moins une fois par an, au nom de la SADC, toutes les sociétés de fiducie et de prêts constitués en vertu de la loi fédérale, ainsi que toutes les banques à charte.

Pour ce qui a trait aux sociétés de fiducie et de prêts constituées en vertu d'une loi provinciale, l'organisme de réglementation provincial, où le BSIF, en tant que son agent, effectue les inspections, dont les résultats, si celles-ci ont été effectuées par les provinces, sont examinés par le BSIF et communiqués à la SADC avec tous les commentaires nécessaires.

Dans les deux cas, au niveau fédéral comme provincial, la SADC reçoit un rapport, confirmant ou non qu'il n'y a eu aucun changement, dans la situation de l'établissement, risquant d'avoir une incidence sur le rôle de notre société en tant qu'assureur. Il s'agit d'établir si les déclarations présentées par le membre au sujet des primes sont exacts, si la société mène ses activités conformément aux normes de pratiques commerciales et financières saines et si la situation financière du membre est satisfaisante.

En ce qui concerne les sociétés de prêts et de fiducie constitués au Québec, j'ajouterai que cette province a son propre système de réglementation et qu'un service d'assurance-dépôts inspecte ses membres.

Pour ce qui est de l'harmonisation, étant donné les dispositions de réglementation dont je viens de parler, il est important que la SADC ait des relations ouvertes et cordiales avec des organismes de réglementation provinciaux. Nous avons, à cette fin, des réunions régulières avec les organismes de réglementation provinciaux, et lorsqu'un problème particulier se pose, il est étudié d'une façon que j'appellerais tripartite, c'est-à-dire par le surintendant des institutions financières, l'organisme de réglementation au niveau fédéral, par l'organisme correspondant au niveau provincial, si cela est nécessaire, et par nous-mêmes, tous agissant de concert. Cette méthode semble donner de bons résultats.

[*Texte*]

I think you will appreciate that our confidentiality rules and good business sense preclude me from outlining the details to you—the names, numbers, and so on—of companies that have been helped along by this kind of approach. But we are satisfied that it has been constructive and beneficial to the system.

That then leads to the issue of how we deal with members having problems. In the 1986 annual report, I said that the ongoing role of CDIC as an insurer with respect to troubled members must be preventative and timely. In plain language, the corporation is moving from that of an undertaker to that of a doctor. The organization and staffing of the corporation is being designed, amongst other things, to accommodate this evolution.

While such a philosophy has significant economic and social benefits for the community at large, it also meets the important CDIC mandate of eliminating or reducing losses, while continuing a climate of co-operation with federal and provincial regulators.

In translating the above practices, CDIC gives effect to the well-known management principle of management by exception. In other words, CDIC does not wish or intend to become involved in the affairs of members, as long as they are within established rules and standards. However, the corporation is most anxious to become proactive with members who are having problems.

Put tritely, the philosophy can simply be described this way: the regulators find the problems and the CDIC takes a leading role in attempting to fix the problems. We think it makes economic sense to proceed in that fashion, and the records seem to support it.

I shall now turn to the issue of standards of sound business and financial practices. What has just been said indicates that the corporation's philosophy for dealing with and recognizing problems is, to a degree, a representation of closing the door after the horse has left the barn.

• 1550

The CDIC Act is replete with references to standards of sound business and financial practices and such standards are now being developed, the thrust of which is to require that members have management and financial practices in place which, if followed, should in large measure avoid problems from happening. More specifically, a key objective of the standards is to ensure that CDIC members are managed and operated in a sound and prudent manner, and employ suitable risk management policies and procedures to address and appropriately control a risk to which they are exposed.

In this context, the standards are intended to set out the minimum policies and procedures that CDIC members usually have in place and apply, and the minimum criteria they should use in order to manage prudently and control their risks.

[*Traduction*]

Vous comprendrez sans doute que nos règles de confidentialité ainsi que le bon sens commercial m'empêchent de vous donner des détails—des noms, des chiffres, etc—quant aux sociétés qui ont pu recevoir une aide grâce à ce genre de méthode. Mais nous sommes convaincus que c'est quelque chose qui s'est révélé constructif et avantageux pour le système.

Cela nous amène alors à la question de la façon dont nous nous occupons des membres qui ont des problèmes. Dans le rapport annuel de 1986, je disais que le rôle constant de la SADC en tant qu'assureur vis-à-vis des membres ayant des difficultés, consiste à prévenir et à agir à temps. Disons plus clairement que notre société abandonne le rôle d'entrepreneur de pompes funèbres pour adopter celui de médecin. L'organisation et la composition du personnel de notre société sont conçues, entre autre chose, pour tenir compte de cette évolution.

Si une telle philosophie présente d'importants avantages économiques et sociaux pour la communauté dans son ensemble, elle répond également à l'important mandat de la SADC consistant à éliminer ou réduire les pertes, tout en maintenant un climat de coopération avec les organismes chargés de la réglementation au niveau fédéral et provincial.

Pour ce qui est de la mise en pratique de tout cela, la SADC applique le principe bien connu de la gestion par exception. En d'autres termes, la SADC n'a d'aucune façon l'intention de se mêler des affaires de ses membres, pour aussi longtemps qu'ils respectent les règles et les normes établies. Elle souhaite par contre vivement prendre des initiatives lorsque les membres ont des difficultés.

On peut dire les choses tout simplement de la façon suivante: les organismes de réglementation identifient les problèmes et la SADC assume la direction des activités destinées à régler le problème. Nous pensons qu'il est économiquement justifié d'agir de cette façon, et les résultats obtenus semblent en montrer le bien-fondé.

Je passerai maintenant à la question des normes en matière de pratiques commerciales et financières saines. Ce que l'on vient de dire montre que la philosophie de notre société quant à la façon de traiter et d'identifier les problèmes revient dans une certaine mesure à fermer la porte de l'écurie quand le cheval s'est déjà échappé.

La Loi sur la SADC contient toutes sortes de références ou normes de pratique commerciales et financières saines et on est en train de mettre au point de telles normes consistant surtout à exiger que les membres disposent de pratiques de gestion et de pratiques financières dont l'application permettrait dans une large mesure d'éviter les problèmes éventuels. Plus précisément, un objectif clé de ces normes est de s'assurer que les membres de la SADC sont gérés et opèrent de façon saine et prudente, et ouvrent des politiques et procédures de gestion des risques adaptées pour envisager et régler les risques auxquels ils sont exposés.

Dans ce contexte, les normes sont censées représenter les politiques et procédures minimales existant chez les membres de la SADC et appliquées par eux ainsi que les critères minimaux qu'ils devraient utiliser pour assurer une gestion prudente et limiter les risques.

[*Text*]

The standards are being developed by CDIC under the direction of its longest-serving board of directors member, Bob Hammond, and a senior corporate officer, Guy St. Pierre, with the assistance of loaned industry executives. Draft standards have been distributed for comment to the Bankers' Association, the Trust Companies Association, the Institute of Chartered Accountants and selected member institutions.

To date, CDIC is pleased with the responses and it is planned that early in 1991 standards will be in place. This is a slow, complex and painstaking exercise, but we have had a lot of dedicated people, both internally and externally, working on the program and we confidently believe that these standards will do in large measure what they are intended to do; that is, precluding problems before they happen.

Those of you who have had experience with other kinds of insurance will remember and recognize that this is the pattern the Factory Mutual Insurance Companies followed in New England a couple of hundred years ago, where they set up standards for the design and operation of textile factories with a view to avoiding fires as opposed to having good sprinkler systems to put the fires out when they started. We do not need to worry about sprinklers, but we think that our standards will go a long way in precluding financial fires from starting.

The concept I touched on earlier, that of the non-affiliated directors, we think has considerable merit. Based on our own experience as a corporation, we think that a good board works and enhances significantly the work of the corporation.

As you know, up until early 1987 the CDIC board consisted of five people—the Governor of the Bank of Canada, the Deputy Minister of Finance, the-then Inspector General of Banks, the Superintendent of Insurance and the chairman. In February 1987 the board was enlarged to include four people from the private sector. Those four people include R.N. Robertson, the senior partner of Fasken, Campbell Godfrey in Toronto. Some of you will remember Ron's brother Gordon, who was Clerk of the Privy Council. Both of them happen to be Rhodes Scholars, which is kind of interesting. We have a lady lawyer from Calgary, Susan Evans, who is the in-house counsel for Encor Inc. out there. Paul Morton has just been appointed Chairman of the Stadium Corporation in Toronto. He is also a lawyer by training, although he has not practised as a professional; and Marcel Caron, a senior Chartered Accountant from Montreal.

At the risk of telling tales out of school, you can imagine that some of the initial meetings we had when the new directors arrived were a bit stressful. But I strongly believe that in any corporation a strong board of directors is an effective leadership device to develop sound policies and to guide businesses through both day-to-day activities as well as to spur and produce effective long-term plans and policies.

[*Translation*]

Les normes sont élaborées par la SADC sous la direction du doyen de son conseil d'administration, Bob Hammond, et d'un cadre supérieur, Guy St-Pierre, aidés en cela par des cadres détachés par les institutions concernées. Les projets de normes ont été distribués à l'Association des banquiers, à l'Association des sociétés de fiducie, à l'Institut des comptables agréés ainsi qu'à d'autres institutions membres pour solliciter leurs commentaires.

Jusqu'à présent, la SADC est satisfaite des réponses et on prévoit que ces normes pourront être en place dès le début de 1991. C'est un exercice lent, complexe et laborieux, mais il y a beaucoup de personnes dévouées qui travaillent, chez nous, comme à l'extérieur, à ce programme et nous sommes convaincus que ces normes atteindront dans une large mesure leurs objectifs, c'est-à-dire qu'elles empêcheront que les problèmes se produisent.

Ceux d'entre vous qui avez une certaine expérience d'autres sortes d'assurances se souviendront que c'est la méthode choisie il y a deux siècles environ en Nouvelle-Angleterre par les compagnies d'assurance mutuelles industrielles lorsqu'elles établissaient des normes relatives à la conception et au fonctionnement des usines textiles pour prévenir ainsi les incendies plutôt que de chercher à éteindre les incendies déclarés en utilisant de bons extincteurs. Nous n'avons pas à nous soucier d'extincteurs, mais nous pensons que nos normes permettront d'éviter les incendies financiers.

Le concept dont j'ai parlé précédemment, celui des administrateurs non affiliés, nous paraît particulièrement intéressant. D'après l'expérience acquise par notre société, nous pensons qu'un bon conseil d'administration améliore considérablement la qualité du travail de l'entreprise.

Comme vous le savez, jusqu'au début 1987, le conseil d'administration de la SADC était composé de cinq membres—le gouverneur de la Banque du Canada, le sous-ministre des Finances, l'inspecteur général des banques de l'époque, le surintendant des assurances et notre président. En février 1987, le conseil a été élargi pour inclure quatre représentants du secteur privé. Il s'agit de R.N. Robertson, associé principal chez Fasken, Campbell Godfrey à Toronto. Certains d'entre vous se rappelleront le frère de Ron, Gordon, qui était greffier du Conseil privé. Tous deux sont d'anciens boursiers Rhodes, ce qui est assez intéressant. Nous avons une avocate de Calgary, Susan Evans, qui est employée par Encor Inc. à titre de conseillère juridique. Paul Morton vient d'être nommé président de la Société du stade de Toronto. Il a également reçu une formation d'avocat, même s'il n'a jamais exercé cette profession; et enfin Marcel Caron, un des responsables d'un bureau de comptables agréés de Montréal.

Vous vous doutez bien que nos premières réunion avec les nouveaux administrateurs ont été un peu tendues. Mais je suis intimement persuadé que, dans toute entreprise, un conseil d'administration fort est un outil de direction très utile pour établir des politiques saines et pour permettre à une entreprise de mieux s'acquitter des activités quotidiennes et de mieux mettre au point des plans et des politiques à long terme.

[*Texte*]

Mr. Chairman, I have only one other matter to address. It might be useful to make a few remarks concerning the CDIC financial position and outlook.

• 1555

As of the end of 1989, the corporation had a deficit of $850 million. At December 31, 1985, the deficit was $1.235 billion, representing a significant reduction in that period of time. Our business plans, as I mentioned earlier, contemplate that the deficit will be eliminated in 1994 or earlier. The deficit is financed by borrowings from the Consolidated Revenue Fund. These currently stand at $1.4 billion and represent the corporation's only significant debt. I should underline that these are interest-bearing loans and interest is paid. It is our major corporate expense.

Total borrowings peaked at $2.4 billion in 1986 and, again, they will be retired in 1994. From the proceeds of cash recoveries from liquidations and from premiums charged to the member institutions, annual premiums at the current rate of one-tenth of 1% produce approximately a quarter of a billion dollars a year from the 154 member institutions, of which 121 are federally incorporated and 33 are provincially incorporated. I reiterate that our costs are borne by our members and we are not charged on the public purse. Total losses, as you will see from the 1989 annual report, from the 23 failed member institutions are expected to net out at about $1.6 billion.

In conclusion, Mr. Chairman, I think I should say that CDIC believes that while any system is capable of improvement, recent experience shows that the Canadian financial system is working relatively well and there have only been 23 failures since 1967. There have been no failures since July 1987. Bill C-83, as I understand it, should improve the system further. Compared to what is happening in the United States, I think we should be indeed grateful in this country that our system is as it is.

Mr. Sabourin and I, as I mentioned, were in Washington at the end of September. It is a given that the losses they will have in connection with their S and L crisis will be in the order of $500 billion. That is a great deal of money, even in the United States' terms. I think the reasons for their problems are fundamentally twofold. They have so many institutions that the size of the mass, in effect, defies regulation. Secondly, the other fundamental problem is that in effect the S and Ls loaned long and borrowed short, and they had a large number of mortgages out at low interest rates for 30-year terms.

They tried to borrow from depositors to maintain their operations. There was also a tax thing that made it possible for them to claim back losses for many years, and that encouraged sales of portfolios between institutions for the

[*Traduction*]

Monsieur le président, je ne veux aborder qu'une seule autre question. Il serait peut-être utile de faire quelques remarques à propos de la situation et des perspectives financières de la SADC.

À la fin 1989, la société avait un déficit de 850 millions de dollars. Le 31 décembre 1985, ce déficit était de 1,235 milliard de dollars, ce qui représente donc une importante réduction pendant cette période. Nos plans opérationnels, comme je l'ai déjà dit, envisageaient d'éliminer ce déficit en 1994 ou plus tôt. Le déficit est financé au moyen d'emprunts auprès du Trésor. Ceux-ci se montent à l'heure actuelle à 1,4 milliard de dollars et représentent la seule dette importante de la société. Je soulignerait qu'il s'agit de prêts à intérêt et que l'intérêt est payé. C'est notre principale dépense.

Le montant total des prêts a atteint un montant maximum de 2,4 milliards de dollars en 1986 et ceux-ci également seront remboursés en 1994 à partir des sommes recouvrées lors des liquidations et des primes payées par les établissements membres, les primes annuelles au taux actuels de un dixième de 1 p. 100 produisent un montant approximatif annuel de un quart de milliard de dollars de la part des 154 institutions membres, dont 121 sont constituées en vertu d'une loi fédérale et 33 en vertu d'une loi provinciale. Je répète que nos coûts sont assumés par nos membres et que nous ne coûtons rien aux contribuables. Les pertes totales, comme vous le verrez dans le rapport annuel de 1989, dues au 23 institutions membres ayant fait faillite ne devraient pas dépasser environ 1,6 milliard de dollars.

En conclusion, monsieur le président, je devrais sans doute dire que, pour la SADC, si tout système peut être amélioré, l'expérience récente montre que le système financier canadien fonctionne relativement bien puisqu'il n'y a eu que 23 faillites depuis 1967. Il n'y en a pas eu depuis juillet 1987. Le projet de loi C-83, me semble-t-il, devrait encore améliorer le système. Comparé à ce que l'on voit se produire aux États-Unis, je crois que nous pouvons nous féliciter du système que nous avons dans notre pays.

Comme je l'ai dit, M. Sabourin et moi-même étions à Washington au début septembre. Il est déjà établi que les pertes qui seront subies à cause de la crise des établissements d'épargne et de prêt se monteront à environ à 500 milliards de dollars. C'est une somme énorme, même pour les États-Unis. Je pense que leurs problèmes ont deux raisons principales. Ils ont tant d'institutions que toute réglementation est presque impossible. Deuxièmement, l'autre problème fondamental est que, en fait, les sociétés d'épargne et de prêt prêtaient à long terme et empruntaient à court terme et elles avaient consenti un certain nombre d'hypothèques à de faibles taux d'intérêt pour des durées de 30 ans.

Elles essayaient d'emprunter auprès des déposants pour assurer le maintien de leurs activités. Il y avait aussi une disposition fiscale qui leur permettait de récupérer les pertes sur plusieurs années, et cela encourageait des ventes de

[*Text*]

purpose of getting a clawback on tax. Put together, it created a large problem. Then there was the inevitable integrity problem with respect to senior management and owners in some of these institutions.

I have one other statistic and then I will shut up, Mr. Chairman. When we were in Washington they told us the Resolution Trust Corp., which is doing the winding out of these S and L assets, had 4,500 employees doing nothing but liquidations. They expected the staff complement would grow to 10,000. To give you some further idea of the magnitude of the problem, we were shown pictures of a 34,000-square-foot building being erected in Washington for the sole purpose of training inspectors and regulators. Things are not too good here right now, generally speaking, because of the recessionary environment and so on, but compared to the situation in the United States I think we should be extremely grateful, and I think it speaks well for the structure and operation of our financial system.

The Chairman: Before I go to my colleagues, I was wondering if you might enlighten us with respect to balance sheets. I note the balance sheet of Standard Trust deteriorated from December 31 to June 30, 1989, by $50 million, a drop from a shareholders' equity of $91 million to $37 million. That is an enormous drop.

• 1600

This evening we are going to have representatives from the Canadian Institute of Actuaries who are going to suggest that the bill ought to extend to the actuary powers to take a forward look at the credibility of people who may be in good standing in terms of payments on a mortgage, a loan or an advance but are not likely to remain in good standing. In other words, just looking at the history you might find that the mortgages are all in good standing, and at year end that might be the case because management organizes to make sure there is a good presentation. But very shortly thereafter, all of a sudden, all of the sins of omission and commission appear in one fell swoop and you go from a very profitable, sound corporation to an embarrassing loss. What do you have to say about that? This is a clear indication that this corporation in the first six months of 1990—in that little bit of time—lost well over half of the shareholders' equity.

Mr. McKinlay: Mr. Chairman, one positive observation I should make is that shortly after the end of June, in July, $25 million of new capital was introduced into Standard Trust Company, which to some degree shored up the loss reported by that special audit. I think your committee should understand that.

The difficulty is that financial institutions are very highly levered. That is just a fact of life. Like many financial institutions, Standard has an authorized multiplier of 25 times, and many other institutions have that as well. It allows

[*Translation*]

portefeuille entre différentes institutions afin de récupérer certaines dépenses fiscales. Tous ces éléments réunis ont créé un vaste problème. Et il y avait l'inévitable question de l'intégrité pour ce qui a trait aux principaux cadres et aux propriétaires de certains établissements.

Je vous présenterai une autre statistique et ensuite je me tairai, monsieur le président. Lorsque nous étions à Washington, on nous a dit que la *Resolution Trust Corp.*, qui s'occupe des actifs de ces sociétés d'épargne et de prêt, avait 4,500 employés qui ne faisaient rien d'autre que des liquidations. Ils s'attendaient à ce que ce nombre monte à 10,000. Pour vous donner une idée supplémentaire de l'ampleur du problème, on nous a montré des photos d'un bâtiment de 34,000 pieds carrés en cours de construction à Washington et qui servira seulement à la formation des inspecteurs et du personnel assurant la réglementation. Les choses ne vont pas très bien non plus ici, à l'heure actuelle de façon générale, à cause de la récession, etc., mais, par rapport à ce qui se passe aux États-Unis, je pense que nous pouvons nous sentir très satisfaits, et je pense que c'est bon signe pour la structure et le mode de fonctionnement de notre système financier.

Le président: Avant de donner la parole à mes collègues, je me demandais si vous pourriez nous donner quelques précisions à propos des bilans. Je remarque que le bilan de *Standard Trust* a baissé, du 31 décembre au 30 juin 1989, de 50 millions de dollars. Les avoirs des actionnaires sont passés de 91 millions de dollars à 37 millions de dollars. C'est une baisse énorme.

Ce soir, nous aurons des représentants de l'Institut canadien des actuaires qui nous diront que le projet de loi devrait également inclure des pouvoirs actuaires permettant de prévoir ce que vaut la crédibilité de gens qui peuvent être en règle pour ce qui est du remboursement de leur hypothèque, d'un emprunt ou d'une avance mais qui risquent de ne pas pouvoir faire face au prochain paiement. En d'autres termes, en étudiant le dossier, on peut constater que les hypothèques sont bien payées, et cela peut être le cas parce qu'en fin d'année la direction organise les choses de façon à ce qu'elles fassent bon effet. Mais, peu après, d'un seul coup, on verra d'un seul coup toutes sortes de signes s'amonceler et une entreprise profitable et en bonne santé subira soudain des pertes gênantes. Qu'en pensez-vous? Cela nous montre bien que cette société, au cours des six premiers mois de 1990, une période relativement courte, a perdu plus de la moitié des avoirs des actionnaires.

M. McKinlay: Monsieur le président, je vous signalerais un élément positif, peu après la fin du mois de juin, en juillet, une injection de 25 millions de dollars de capitaux neufs a été pratiquée chez *Standard Trust*, ce qui a redressé la situation dans une certaine mesure pour ce qui est de la perte signalée par la vérification financière spéciale. Je pense que votre comité devrait être au courant.

Le problème c'est que le volume des activités d'une institution financière dépasse largement celui de ses capitaux propres. C'est comme ça. Comme beaucoup d'institutions financières, *Standard* a l'autorisation d'utiliser un

[*Texte*]

for big swings and so on. I think the problems of Standard Trust Company—and I am not telling tales out of school, I am sensitive to our confidentiality—as set out in the report of the auditors of June 30, were attributable to major real estate loans which became unproductive, or at least unproductive to the extent that they could not carry the full mortgage interest cost. I just do not really know what else I can say.

The Chairman: We are going to receive a brief tonight saying that the regulators should be foreseeing these things by taking a look at the portfolio and the financial viability of the borrowers to determine what the likelihood of default is on existing good loans. Right now you regulate on the basis of what is good; in other words, if something is 30 days in arrears or 60 or 90 days in arrears you report that kind of thing, but you do not report if there are no arrears, even though it is clearly apparent that the borrower would not be able to pay the next month's payment. How would you comment on that claim by the actuary?

Mr. McKinlay: We do not think regulators can react quickly enough to do the kind of thing you are suggesting. Therefore—and this underlines our approach to standards—we think you really have to go to self-regulation. Our standards are going to insist, and they are going to be reported against in the future, that member institutions have proper standards of sound business and financial practices in place. If that is the case, I think you have to discount improper behaviour and assume that nobody wants to have their trust or loan company or bank, or whatever it is, fail. We therefore say that to protect our position you must have these standards in place. Let me just tell you what some of these standards are.

We think a financial institution must have proper interest rate management policies in place so you can manage the spread. They must have proper credit-risk management processes in place. That is getting to the issue you addressed, Mr. Chairman.

• 1605

They must have proper liquidity in place. It is fine to make money, but if you cannot get it in cash, sooner or later you are in trouble, so we think there should be liquidity management processes in place.

They should have adequate capital management processes, because people can balloon up and become over-extended and be out of whack with their multipliers.

There are problems with respect to foreign exchange management. They should have processes in place for that. Then again, relating to the issue you raised, they should have proper real estate appraisal processes in place.

[*Traduction*]

multiplicateur de 25, ce qui est le cas pour de nombreuses autres institutions. Cela permet bien sûr d'importantes variations périodiques. Je pense que les problèmes de la *Standard Trust Company*—et je ne veux divulguer aucun secret, je suis conscient de la confidentialité—étaient, d'après le rapport des vérificateurs du 30 juin, dus à d'importants prêts dans le secteur immobilier qui se sont révélés improductifs, tout au moins dans la mesure où ils ne permettaient pas de couvrir la totalité des frais d'intérêt de l'hypothèque. Je ne vois pas très bien ce que je pourrais ajouter.

Le président: Nous allons recevoir ce soir un mémoire nous disant que les organismes de réglementation devraient pouvoir prévoir ces choses-là en étudiant le portefeuille d'investissement et la viabilité financière des emprunteurs pour déterminer s'ils risquent de se trouver en cessation de paiements pour les emprunts qu'ils ont contractés. À l'heure actuelle, vous réglementez en fonction de ce qui fonctionne correctement; en d'autres termes, si un emprun est en souffrance depuis 30, 60 ou 90 jours, vous le signalez mais vous ne dites rien s'il n'est pas en souffrance, même s'il est assez clair que l'emprunteur ne pourra pas s'acquitter du versement du mois prochain. Que répondez-vous à cette affirmation des actuaires?

M. McKinlay: Nous ne pensons pas que les organismes de réglementation puissent réagir assez vite pour faire le genre de choses dont vous parlez. C'est pourquoi—et cela souligne la façon dont nous envisageons les normes—nous pensons qu'il faut pratiquer une auto-réglementation. Les normes en fonction desquelles seront établis les rapports à l'avenir, insisteront pour que les institutions membres mettent en place des pratiques commerciales et financières saines. Si tel est le cas, je pense que l'on peut supposer que tout le monde se comportera correctement et que personne ne voudra voir sa société de fiducie ou de prêt ou sa banque, ou je ne sais quoi, faire faillite. Nous disons que, pour protéger notre position, il faut que de telles normes soient en place. Je vais vous dire ce que sont certaines de ces normes.

Nous pensons qu'une institution financière doit disposer de politiques adaptées en matière de gestion du taux d'intérêt pour pouvoir gérer la marge. Elles doivent avoir des systèmes de gestion des risques de crédit adaptés aux besoins. Voilà qui répond à la question que vous avez abordée, monsieur le président.

Il leur faut aussi avoir des liquidités satisfaisantes. C'est bien de gagner de l'argent, mais si on ne peut pas l'obtenir en numéraire, on finira un jour ou l'autre par avoir des difficultés, il faut donc prendre des dispositions en matière de gestion des liquidités.

Il faut également avoir des mécanismes satisfaisants de gestion du capital, parce que certains peuvent voir leur volume gonfler, dépasser les limites de ce qu'ils peuvent se permettre et avoir des multiplicateurs démesurés.

Il y a des problèmes pour ce qui est de la gestion du change. Il faudrait avoir des mécanismes en place à ce sujet. Et, toujours à propos du problème que vous avez soulevé, il faudrait pourvoir des projets de systèmes satisfaisants pour ce qui est de l'évaluation de l'immobilier.

[*Text*]

Not many credit people can get up from their desk and go out and do an appraisal. You have to get somebody to do it or you have to get the borrower to do it, but they should have processes in place to select and manage appraisers and be sure they are getting legitimate appraisals.

Then there is a whole issue of internal financial control, which is not a new thing. It is what any business should have.

Finally, they should have proper processes in place to manage their investment portfolio, in addition to managing their credit risks.

So those are some of the standards—in fact, most of the standards—that we are working on. We believe that if those are in place and work in every institution, the problems—to take the fire insurance parallel—will be precluded from happening. That is the thrust we are following.

We believe, genuinely, that this is pioneering. We are not aware of any other jurisdiction that has taken on this kind of thing with respect to the supervision and management of the risks in financial institutions.

The Chairman: This bill does not have any specific lending ratios as a matter of prudent investment. Internationally, sometimes people say home loans and so on are virtually risk-free. That never seemed to me to be the case. What is your view with respect to whether the bill ought to have specific limitations on leverage?

Mr. McKinlay: That is difficult to answer. I must confess that I am not really prepared to deal with it. There is no point in my shooting from the hip, Mr. Chairman. J.P., do you have any comments on that?

Mr. Jean Pierre Sabourin (President and Chief Executive Officer, Canada Deposit Insurance Corporation): Except that our standards have been developed on a matter of qualitative and not quantitive. . .we believe that we put the onus on the board of directors and the officers and managers of an institution to manage its own risk.

While we do have in place guidelines dealing with ratios, we believe the qualitative aspect of having good systems and controls for corporate governance is by far—

The Chairman: But the existing legislation provides for specific leverage arrangements. This legislation does not. Are you happy with this bill, which does not make those provisions?

Mr. McKinlay: While this bill does not have those provisions, the CDIC Act does provide that we may make by-laws with respect to standards of sound business and financial practices.

We believe, as J.P. has said, that the subjective or qualititative control process—systems control—is the way to go. If these standards are met, we are not worried about the absence of ratio tests and so on.

[*Translation*]

Il n'y a pas tellement de spécialistes du crédit qui peuvent quitter leur bureau pour aller directement faire une évaluation. Il faut s'adresser à quelqu'un ou demander à l'emprunteur de le faire, mais il faut avoir des mécanismes en place permettant de sélectionner et de gérer les évaluateurs et de s'assurer qu'ils font des évaluations correctes.

Il y a ensuite toute la question du contrôle financier interne, qui n'est pas nouvelle. C'est ce que toute entreprise devrait avoir.

Pour finir, il faudrait avoir des mécanismes adaptés pour ce qui est de la gestion du portefeuille d'investissement, en plus de la gestion des risques de crédit.

Voilà donc quelques-unes des normes—en fait, la plupart des normes—que nous sommes en train de préparer. Nous pensons que, si elles sont en place et respectées dans chaque institution financière, les problèmes—pour en revenir à la comparaison avec l'incendie—seront prévenus à la source. C'est notre orientation générale.

Nous pensons qu'il s'agit là véritablement d'un travail innovateur. Nous ne connaissons aucun autre endroit où l'on souhaite aller aussi loin pour ce qui a trait à la surveillance et à la gestion des risques dans les institutions financières.

Le président: Le projet de loi ne donne aucune indication relative aux précautions à prendre en matière d'investissement pour ce qui est de la répartition des prêts. Sur le plan international, certains disent parfois que les prêts domicilaires ou de ce genre-là ne présentent pratiquement aucun risque. Cela ne m'a jamais paru être le cas. Pensez-vous que ce projet de loi devrait contenir des limitations précises sur l'extension de l'endettement?

M. McKinlay: Il est difficile de répondre à cette question. Je dois avouer que je ne suis pas vraiment prêt à y répondre. Ce n'est pas la peine que je vous dise n'importe quoi, monsieur le président. J.P., pouvez-vous dire quelque chose là-dessus?

M. Jean-Pierre Sabourin (président et chef de la direction, Société d'assurance-dépôts du Canada): À part le fait que nos normes ont été établies en fonction d'un aspect qualitatif plutôt que quantitatif. . . nous pensons que nous plaçons la responsabilité de la gestion des risques entre les mains du conseil d'administration et des agents et cadres d'une institution.

Même si nous avons mis en place des directives relativement aux ratios, nous pensons que l'aspect qualitatif résultant de la qualité des systèmes et des contrôles pour l'administration de l'entreprise est nettement. . .

Le président: Mais la législation existante prévoit des dispositions précises en matière d'extension de l'endettement. Ce n'est pas le cas ici. Etes-vous satisfaits de ce projet de loi qui ne prévoit rien dans ce sens?

M. McKinlay: Même si ce «bill» ne contient aucune disposition à cet effet, la Loi sur la SADC prévoit que nous pouvons établir des règlements portant sur les normes relatives aux pratiques commerciales et financières saines.

Nous pensons, comme l'a dit J.P., que le processus de contrôle subjectif ou qualitatif—le contrôle de systèmes—est la marche à suivre. Si ces normes sont atteintes, nous ne nous soucions pas de l'absence de tests de ratio, etc.

[*Texte*]

Ms Callbeck (Malpeque): When I came in, you were talking about the premiums. Certainly CDIC has a large debt. I believe you said you were recommending that the premium remain the same.

Mr. McKinlay: Yes.

Ms Callbeck: Why would you not recommend that it be increased to help cover this debt?

Mr. McKinlay: Our corporate plan calls for the deficit to be eliminated in 1994. That objective was set out in our previous years. The corporate plan was accepted by Parliament.

• 1610

The matter has been reviewed in some depth by our board and they have come to the conclusion that the one-tenth of 1% rate is appropriate at this time, but the premium structure will be reviewed every year, as we are required to do. It may be that next year we will have reason to change the premiums up or down. Who knows? It would depend on the circumstances at the time and what the forecasts are, but the judgment of the board is that for the time being we should continue at one-tenth of 1%.

We are anxious not to load up our members unduly with excess charges if we can avoid doing so. It is a judgmental thing and I do not think any other answer can be given. If you accept 1994 as a pay off of our deficit—and the forecast is that we will have several hundred million positive net worth at that point, which gives us some cushion—then I think the one-tenth of 1% is okay. You must remember that it was, I believe, part way through 1986 that the rate was increased from one-thirtieth of 1% to one-tenth of 1%.

Ms Callbeck: Concerning the government loans you get at an interest rate lower than the commercial rate, how much revenue is the government foregoing because of that lower rate?

Mr. McKinlay: I think our composite lending/borrowing rate is something between 10% and 11% at the present time.

Mr. Sabourin: I think it is treasury bill rate plus one-eighth, but it is not costing the government anything because we are borrowing at the cost of funds of government plus a fee. So there is no loss of income to the government.

Ms Callbeck: I am sorry, you are borrowing at what?

Mr. Sabourin: We are borrowing at higher rates than the government can borrow, so there is a small spread on loans made to CDIC.

On increased premiums, I think we all believe that the best line of defence of solvency is increased profitability in our member institutions, and also the fact that institutions are aware of what their premium levels will be over the years. Our first objective, obviously, is to protect depositors and meet any charge on the Deposit Insurance Fund.

[*Traduction*]

Mme Callbeck (Malpèque): Lorsque je suis arrivée, vous parliez des primes. La SADC a assurément une grosse dette. Vous disiez, je crois, que vous recommandiez que la prime ne change pas.

M. McKinlay: En effet.

Mme Callbeck: Pourquoi ne recommandez-vous pas qu'on l'augmente pour couvrir la dette?

M. McKinlay: Notre plan opérationnel prévoit une élimination du déficit en 1994. Cet objectif avait été établi au cours des années précédentes et notre plan opérationnel a été accepté par le Parlement.

Après avoir examiné cette question attentivement, notre conseil d'administration en est arrivé à la conclusion que le taux de un dixième de 1 p. 100 est approprié pour le moment, mais que nous examinerons chaque année la structure des primes, comme nous devons le faire. Il est possible que l'an prochain nous ayons de bonnes raisons de modifier les primes, à la hausse ou à la baisse. Qui sait? Tout dépend des circonstances et des prévisions, mais le conseil d'administration a décidé que, pour le moment, nous allons maintenir le taux de un dixième de 1 p. 100.

Nous essayons, si possible, de ne pas surcharger inutilement nos membres. C'est une pure question de jugement et je ne pense pas que l'on puisse donner d'autres réponses. Je crois qu'un taux de un dixième de 1 p. 100 est un bon choix si l'on prévoit de rembourser notre déficit en 1994. Les prévisions nous indiquent d'ailleurs que nous aurons à cette époque un actif de plusieurs centaines de millions de dollars, ce qui nous donne une certaine sécurité. Souvenez-vous que c'est probablement au cours de l'année 1986 que le taux a été porté de un trentième à un dixième de 1 p. 100.

Mme Callbeck: Au sujet des prêts du gouvernement que vous obtenez à un taux d'intérêt inférieur au taux commercial, quel est le montant des recettes dont le gouvernement se prive à cause de ce taux réduit?

M. McKinlay: Je crois qu'actuellement notre taux composite pour les prêts et les emprunts se situe entre 10 et 11 p. 100.

M. Sabourin: Je crois que le taux est celui des bons du trésor majoré de un huitième, mais le gouvernement ne perd rien, puisque nous empruntons au coût des fonds majorés des frais. Par conséquent, le gouvernement ne subit aucune perte de revenu.

Mme Callbeck: Pouvez-vous m'expliquer cela?

M. Sabourin: Nous empruntons à des taux plus élevés que le gouvernement, si bien que les prêts consentis à la SADC comportent une petite marge d'intérêt.

Quant à l'augmentation des primes, je pense que nous sommes tous convaincus que la meilleure garantie de solvabilité consiste à augmenter la rentabilité de nos institutions membres et de les avertir des taux de primes qui s'appliqueront au fil des ans. Bien entendu, notre premier objectif est de protéger les déposants et d'honorer les frais du Fonds d'assurance-dépôts.

[*Text*]

Based on a deficit and the fact that we have available CRF borrowings, we believe we can meet problems in the future. Obviously if there are major failures, CDIC and the board of directors would review the circumstances as they do yearly. The act provides for the authority by Governor in Council to increase the premiums to one sixth of 1%.

As an example, if we went to one-sixth of 1% based on 1990 premiums, that would have put an extra charge on our financial institutions of about $182 million. Our member institutions paid $274 million in 1990. One-sixth of 1% would have been $456 million. Therefore an additional $182 million should remain, as we believe, in our financial institutions, because that is our first line of defence. That provides them with returned earnings and is a first line of defence for solvency.

Ms Callbeck: Your members cannot answer questions about CDIC. Have you recommended this to the government as a change that should be brought about?

Mr. McKinlay: We have done that. Hopefully the legislation will be amended to permit us to do at least two things. One is to provide for what we call positive stamping. At the present time instruments that are sold and are not insured must carry a stamp saying in both languages that this instrument is not insured under the provisions of the Canada Deposit Insurance Corporation Act.

• 1615

We think it would be very helpful to depositors if it had an alternative stamp as well, saying that in the opinion of the member institutions this instrument is capable of being insured under the provisions of the CDIC Act. I think this is the first thing we want to do.

We also have recommended that mechanisms be put in place to permit over-the-counter people to answer reasonably straightforward questions about deposit insurance. In the meantime, as a bridge, we have prepared information brochures which are available in member institutions. We have also embarked upon a TV advertising program that will help people—and this will be the third year for it—at RRSP time to be a bit more up to date on what deposit insurance is all about.

The answer to your question in a word—I am sorry to be so convoluted—is, yes, we understand the problems. We have made recommendations for relatively minor changes in the legislation to accommodate the problem you have identified.

Ms Callbeck: Is this advertising campaign you are talking about targeted? It is in the 10 provinces, is it?

Mr. McKinlay: Yes, and in both languages.

Ms Callbeck: Are you are planning to do it on an annual basis?

Mr. McKinlay: Like many other things, one year at a time. We have had sampling done to see whether the advertising is effective and all that kind of thing.

[*Translation*]

En tablant sur un déficit et sur le fait que nous pourrons faire des emprunts au Trésor, nous sommes certains que nous pourrons surmonter les problèmes qui se présenteront. Bien entendu, en cas de difficulté majeure, la SADC et le conseil d'administration pourraient réviser les conditions, comme ils le font chaque année. La loi autorise le gouverneur en conseil à augmenter les primes jusqu'à un sixième de 1 p. 100.

À titre d'exemple, si nous avions choisi d'augmenter les primes de un sixième de 1 p. 100 en 1990, nos institutions financières auraient dû assumer un fardeau supplémentaire d'environ 182 millions de dollars. Nos institutions membres ont payé 274 millions de dollars en 1990. Si le taux avait été de un sixième de 1 p. 100, le total des primes aurait été porté à 456 millions de dollars. Par conséquent, nos institutions financières disposeront d'un montant supplémentaire de 182 millions de dollars, car telle est notre première ligne de défense. Cette politique leur permet de disposer de rentrées et d'une première ligne de défense en matière de solvabilité.

Mme Callbeck: Vos membres ne peuvent répondre aux questions concernant la SADC. Avez-vous recommandé un tel changement au gouvernement?

M. McKinlay: Oui, en effet. Nous espérons que la loi sera modifiée pour nous permettre au moins deux choses. Nous aimerions tout d'abord pouvoir nous servir de ce que nous appelons le timbre positif. Actuellement, les effets qui sont vendus sans être assurés doivent porter un timbre indiquant dans les deux langues officielles que cet effet n'est pas assuré conformément aux dispositions de la Loi sur la société d'assurance-dépôts du Canada.

Nous estimons qu'il serait très utile d'apposer, à l'intention des déposants, un autre timbre indiquant que, de l'avis des institutions membres, l'effet en question pourrait être assuré en vertu des dispositions de la Loi sur la SADC. C'est la première chose que nous voulons faire.

Nous avons également recommandé la mise en place de certaines mécanismes permettant aux employés de répondre directement à certaines questions simples concernant l'assurance-dépôts. Entretemps, nous avons préparé des brochures d'information qui sont disponibles dans toutes les institutions membres. Depuis trois ans déjà, nous présentons un programme de publicité télévisé destiné à informer un peu mieux les consommateurs sur ce qu'est l'assurance-dépôts, lors de la période de souscription aux REER.

Après ces explications un peu complexes, je peux répondre de manière plus simple à votre question et vous affirmer que nous comprenons les problèmes. Nous avons recommandé d'apporter quelques changements relativement mineurs à la loi pour régler le problème dont vous avez parlé.

M. Callbeck: À qui est destiné cette campagne de publicité? Est-elle présentée dans les 10 provinces?

M. McKinlay: Oui, et dans les deux langues.

Mme Callbeck: Prévoyez-vous de la présenter chaque année?

M. McKinlay: Comme pour beaucoup d'autres choses, nous ne faisons pas de projet au-delà d'une année. Nous avons vérifié l'efficacité de la publicité en faisant des tests.

[*Texte*]

Mr. Sabourin: Mr. Chairman, I might add that we also have as part of our advertising public awareness campaign 800 lines that are open to the public; they can call the 800 line. In 1989 we received 34,000 calls and in 1990, to date, 33,000 calls.

Part of our 1991 public campaign will be introducing a new membership sign that identifies the specific member institution. It will be displayed prominently in all entrances to all branch offices. An individual walking in will be able to identify which institutions are members of CDIC by the decal. This will be a part of our campaign.

We will have publications throughout the year, which is a new change, to inform the public. We have discussed this with our member institutions and they are very positive, obviously short of being able to get an amendment in place to provide them with the opportunity to speak to the public.

Our other concern is the fact that if this occurs, we will put in place an educational program for our member institutions to ensure that the public gets the right answers about deposit insurance.

Mr. Soetens (Ontario): Mr. McKinlay, you talked about sound business and financial practices. I very briefly just want to comment on Standard Trust. When were you aware they were having problems? Was it CDIC that requested the special audit or did they do that on their own?

Mr. McKinlay: I think you are getting pretty close to asking me to answer a question that hinges on the confidentiality rule. I think I can tell you that the company had a clean, unqualified audited financial statement, which was available in March 1990 or thereabouts. For one reason or another, the company decided it would be kind of a good idea if it had this special auditing in June 1990.

I think you have to draw the conclusion that, given the way things go, this a reasonably quick response. As for how and why it happened, I think I would just as soon duck it, if I might.

Mr. Soetens: You memtioned there was a capital infusion into Standard Trust, but I missed the number.

Mr. McKinlay: It was $25 million, half of it in the form of subordinated debentures and half of it in the form of equity capital.

Mr. Soetens: I guess I have a particular interest in your comment about proper real estate appraisals. Certainly in the United States there seems to be a problem with some of the appraisals that go on. In Canada I sometimes shake my head at what people appraise real estate for. You hear of buildings in the Toronto area that are not even finished, changing hands for sums of money that do not seem to equate to what it costs to build them. In my own riding there was a building that was mortgaged and remortgaged, and ultimately it caused the collapse of Falloncrest, which was not a member of CDIC. A lot of that was centred around what I perceived to be improper real estate appraisals. That is my own perception of the scenario.

[*Traduction*]

M. Sabourin: Monsieur le président, permettez-moi d'ajouter que nous proposons aux consommateurs des numéros de téléphone sans frais d'interurbain, dans le cadre de notre campagne de sensibilisation du public. En 1989, nous avons reçu 34,000 appels et, jusqu'à présent, 33,000 en 1990.

Un des objectifs de notre campagne de publicité de 1991 consistera à présenter le nouveau signe d'identification de nos institutions membres. Ce nouveau signe sera placé en évidence à l'entrée de toutes nos succursales. Le signe permettra à toute personne se présentant à l'entrée des bureaux, de savoir quelles sont les institutions membres de la SADC. C'est un des objectifs de notre campagne.

Autre nouveauté, nous proposerons tout au long de l'année des publications d'information du public. Nous en avons parlé avec nos institutions membres qui sont très enthousiastes à ce sujet, puisqu'elles n'ont pu faire modifier la loi de manière à être autorisées à communiquer directement avec le public.

Advenant une telle modification de la loi en ce sens, nous mettrions en place un programme de formation à l'intention de nos institutions membres, de manière à ce qu'elles soient en mesure de fournir au public les réponses appropriées au sujet de l'assurance-dépôts.

M. Soetens (Ontario): Monsieur McKinlay, vous avez parlé en affaires et en matières financières de la pratique saine. J'aimerais très brièvement parler de l'affaire Standard Trust. Quand avez-vous eu connaissance des problèmes? La vérification spéciale a-t-elle eu lieu à la demande de la SADC ou à la demande de la Société de fiducie elle-même?

M. McKinlay: J'ai l'impression que vous me demandez presque d'enfreindre la règle de confidentialité. Je peux vous dire cependant que la société a déposé, aux environs du mois de mars 1990, un état financier vérifié, en bonne et due forme et sans réserve. Pour une raison ou une autre, la société a décidé qu'il serait peut-être bon de procéder à cette vérification spéciale en juin 1990.

Je crois que vous pouvez en conclure que la réaction a été relativement rapide, compte tenu des circonstances. Si vous le voulez bien, je ne préciserai pas comment ni pourquoi cette vérification a eu lieu.

M. Soetens: Vous avez indiqué que Standard Trust a bénéficié d'une injection de capitaux dont je n'ai pas noté le montant.

M. McKinlay: Il s'agissait de 25 millions de dollars, la moitié sous la forme d'obligataires subordonnés et la moitié sous la forme de capitaux propres.

M. Soetens: Votre commentaire concernant l'évaluation des biens immobiliers m'intéresse tout particulièrement. Aux États-Unis, les évaluations semblent poser problème. Quant au Canada, les évaluations des biens immobiliers me semblent parfois aberrantes. Dans la région de Toronto, il y a des immeubles qui se vendent, alors qu'ils ne sont pas encore terminés, à des prix qui semblent n'avoir aucune commune mesure avec leur coût de construction. Dans ma propre circonscription, il y a un immeuble qui a été hypothéqué et réhypothéqué et qui a fini par entraîner la chute de *Falloncrest* qui n'était pas membre de la SADC. À mon avis, tout cela était dû à des évaluations immobilières mal faites. C'est comme ça que je vois les choses.

[*Text*]

• 1620

How do you regulate the people doing all these appraisals? I have the feeling that the kind of report you get will depend on how much you want to pay the appraiser. I would like your comments on that whole side of the issue.

Mr. McKinlay: I do not have the real estate appraisal standard in front of me, but it does address many of those issues you have raised. Appraisers must be qualified, and there is a thing called the Appraisers Institute which I think does give some quality check.

Just to digress for a moment, we have at CDIC what we call a Real Estate Advisory Committee—some of you have heard of this before—comprised of five senior, very successful real estate operators. It is chaired by Bill Poole, Senior Vice-President of the Toronto Dominion Bank in charge of real estate. We can refer to them. But that is more or less in the realization stage as opposed to the corporate management stage. I do not think there is a good answer to your question. All I can say to you is that our standard is going to require that responsible appraisers be used. That is the bottom line of it. There is a point beyond which regulation cannot go, and CDIC is not regulator anyway. We rely on the regulators. It is a difficult matter.

Mr. Sabourin: CDIC is in fact placing the responsibilities on the board of directors and management of that institution to ensure compliance with the standards. It is their responsibility. We are giving them a guideline qualitative as to the quality of the type of appraisals and the people they should be using. But it is still up to the board of directors to manage that institution properly.

Mr. Soetens: You referenced the fact that in determining an appraiser there is this appraisal institute that lends some support, I guess, or some standard to the individual members. I gather it is kind of a self-policing group. In fact, it is not really a policing group. If you pay your money you are a member, is almost the case. It is not like a group of doctors where they can call members up for misconduct in their medical profession. The same, I guess, exists in the law society and numerous other societies. I do not perceive that exists in this appraisal group, yet there are an awful lot of investors who are counting on, shall we say, these "approved appraisers", when in fact there is no national standard other than the standard they themselves put together. I have a concern with that.

Should we, federally or provincially, somewhere establish some tougher rules dealing with appraisals?

Mr. McKinlay: We hope we have taken at least the first step in that direction with our standards. Whether it is appropriate to go further, I do not know.

[*Translation*]

Est-ce que vous réglementez tous ces évaluateurs? J'ai l'impression que la teneur du rapport qu'on vous remet dépend de la rémunération de l'évaluateur. J'aimerais vous demander de commenter tout cet aspect de la question.

M. McKinlay: Je n'ai pas sous les yeux la norme qui s'applique aux évaluations immobilières, mais je sais qu'elle prévoit bon nombre des questions que vous avez soulevées. Les évaluateurs doivent être qualifiés et sont soumis, je crois, au contrôle de qualité de l'Institut des évaluateurs.

Permettez-moi de faire une petite digression pour vous dire que vous avons, à la SADC, un Comité consultatif de l'immobilier... certains d'entre vous en ont probablement déjà entendu parler... composé de cinq propriétaires d'agences immobilières très prospères. Ce comité est présidé par Bill Poole, vice-président principal de la banque Toronto Dominion, responsable du secteur immobilier. Nous pouvons leur demander leur opinion, mais je pense que les problèmes se posent plus ou moins à l'étape de la réalisation plutôt qu'à l'étape de la gestion de l'entreprise. Je ne crois pas que l'on puisse bien répondre à votre question. Tout ce que je peux dire, c'est que notre norme exige que nous fassions appel à des évaluateurs responsables. Au-delà d'un certain point, la réglementation ne peut rien et, de toute manière, la SADC n'est pas un organisme de réglementation. Nous faisons confiance à ceux qui sont chargés d'appliquer la réglementation. C'est un sujet délicat.

M. Sabourin: En fait, pour la SADC, c'est au conseil d'administration et à la direction de l'institution elle-même qu'il revient de s'assurer que les normes sont respectées. Il s'agit de leur responsabilité. Nous nous contentons de leur fournir des lignes directrices quant à la qualité des évaluations et aux évaluateurs avec qui ils devraient faire affaire. Mais, en fin de compte, c'est au conseil d'administration de diriger l'institution de manière appropriée.

M. Soetens: Vous indiquez que l'Institut des évaluateurs peut aider à choisir un évaluateur et à imposer certaines normes à ses membres. Je crois qu'il s'agit d'un groupe d'autoréglementation. En fait, les membres ne sont pas contrôlés, dans la mesure où ils paient leurs frais d'adhésion. Ce n'est pas comme l'Ordre des médecins qui peut accuser certains membres de mauvaise conduite dans l'exercice de la profession médicale. La même chose est possible, je crois, pour les avocats membres du Barreau ainsi que pour les membres de plusieurs autres sociétés. Je ne crois pas, toutefois, que cela soit possible chez les évaluateurs alors que les investisseurs sont nombreux à compter sur l'avis de ces «évaluateurs approuvés» qui ne sont assujettis à aucune norme nationale autre que celle qu'ils s'imposent eux-mêmes. Je vois là un certain problème.

Faudrait-il, à l'échelon fédéral ou provincial imposer des règles plus strictes aux évaluateurs?

M. McKinlay: Nous espérons que les normes que nous avons adoptées nous ont permis tout au moins de progresser dans cette direction. Je suis incapable de vous dire s'il serait souhaitable de poursuivre plus avant.

[*Texte*]

Mr. Soetens: I have had some representations from members of the Canadian Appraisal Institute requesting that somewhere along the line further standards be regulated by government, or that the association be given more powers than this perceived, simple membership power that they have.

Mr. McKinlay: I cannot think that it would do any harm.

• 1625

Mr. Soetens: When you audit companies, if that should be necessary, or have a look at them, do you have appraisers yourself or do you go out to these members who are out there at large?

Mr. McKinlay: Let me take a hypothetical case. If we found that a member institution was having difficulties, and they did not seem to be terminal difficulties, it would not be uncommon for us to commission, either through the regulator, or more likely through an independent financial consultant, a study of the member's operations, an evaluation of the balance sheet position, and a forecast of the future viabilities/earning power of the business, including reliable appraisals of major real estate assets, if that seemed to be indicated. We believe that we can put our hands on responsible appraisers on whose figures we can have confidence. That is what we would do in that kind of a situation.

Mr. Soetens: So when you talk about responsible appraisers, you mean you have a group that you feel you can count on.

Mr. McKinlay: Yes.

Mr. Soetens: Is there a list that would allow you to call an organization and acquire a responsible appraiser?

Mr. McKinlay: I do not think we have dealt with an appraiser institute. Our real estate advisory committee has been of help to us in that area. You deal with some financial consultants, and they have appraisers around as well. But when you are looking at real estate, it is not a heck of a lot different from any other asset, particularly under the present climate. You are looking at cashflow. People are not putting big values on speculative ventures that are going to rise in the next two or three years. Cashflow is the big thing. That is the practice we followed, and I think it has been helpful.

Mr. Soetens: My concern was that appraisals were being done based on potential market value of the properties. These were totally unrealistic, though the appraisers were supposedly qualified. It had nothing to do with cashflow and everything to do with what the property was worth. It was not worth anywhere near what the appraisal people said. That is really my concern.

Mr. McKinlay: Our standards touch upon how an appraisal should be done and what the major criteria should be.

[*Traduction*]

M. Soetens: Certains membres de l'Institut canadien des évaluateurs m'ont fait savoir qu'ils souhaiteraient que le gouvernement impose d'autres normes ou que leur association dispose d'autres pouvoirs leur permettant de mieux contrôler leurs membres.

M. McKinlay: Je ne pense pas que cela pourrait faire du tort.

M. Soetens: Lorsqu'il s'avère nécessaire de vérifier des sociétés ou de les examiner de plus près, faites-vous appel à vos propres évaluateurs ou à n'importe quel autre évaluateur qui propose ses services sur le marché?

M. McKinlay: Prenons un exemple hypothétique. Lorsque nous apprenons qu'une institution membre connaît des difficultés qui ne semblent pas graves, il n'est pas rare que nous demandions, soit par l'intermédiaire de l'organisme de réglementation, soit, de manière plus probable, par l'intermédiaire d'un consultant financier indépendant, une étude des activités de l'institution membre, une évaluation de son bilan et une prévision des perspectives de viabilité et de recettes de l'entreprise, y compris une évaluation fiable des principaux actifs immobiliers, si cela paraît indiqué. Nous estimons que nous pouvons trouver des évaluateurs sérieux capables de nous fournir des chiffres fiables. Voilà ce que nous ferions dans une telle situation.

M. Soetens: Quand vous parlez d'évaluateurs sérieux, vous sous-entendez qu'il existe un groupe d'évaluateurs sur lequel vous pouvez compter.

M. McKinlay: C'est exact.

M. Soetens: Est-ce qu'il existe une liste qui vous permet d'appeler un organisme afin d'obtenir les services d'un évaluateur sérieux?

M. McKinlay: Je ne pense pas que nous ayions traité avec un institut d'évaluateurs. Notre comité consultatif de l'immobilier nous a été utile à ce chapitre. Nous traitons avec des experts financiers qui, eux aussi, font appel à des évaluateurs. L'immobilier n'est pas très différent des autres actifs, en particulier dans les circonstances actuelles. On s'en tient aux liquidités. Les investisseurs ne misent pas beaucoup sur les entreprises hypothétiques susceptibles de prendre de la valeur dans deux ou trois ans. L'important, ce sont les liquidités. Nous suivons ce principe qui, je crois, s'est avéré utile.

M. Soetens: Je m'inquiétais du fait que les évaluations s'appuyaient sur la valeur marchande potentielle des immeubles. Or, les évaluations étaient totalement irréalistes, même si elles avaient été faites par des évaluateurs «soi-disant» qualifiés. Cela n'avait rien à voir avec les liquidités mais plutôt avec la valeur des propriétés. Les évaluations étaient loin d'être justes. Voià ce qui m'inquiète.

M. McKinlay: Nos normes prévoient la façon dont une évaluation doit être faite ainsi que les principaux critères qui doivent s'appliquer.

[*Text*]

Mr. Sabourin: These standards were developed with our member institutions, the top member institutions that have good corporate governance, good appraisal systems, good credit. They have criteria for a quality appraisal. That is reflected in our standards. So we are trying to increase the quality of the appraisals in our member institutions by issuing these standards.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): I would like the most up-to-date figures of the total amount of deposits insured by the CDIC.

Mr. Sabourin: The toal is $274 billion, as of April 30, 1990.

Mr. Rodriguez: Can you tell me what percentage of that is by federal institutions?

Mr. McKinlay: I think probably 90%.

Mr. Rodriguez: What percentage of the bail-outs are federally incorporated financial institutions or provincially incorporated financial institutions?

Mr. McKinlay: Maybe I could go back to the distribution of the insured deposits. As of April 30, Mr. Sabourin said the insured deposits were about $558 billion.

Mr. Sabourin: Total deposits.

• 1630

Mr. McKinlay: Insured deposits were $245 billion, and of that $20 billion out of $245 billion, or something less than 10%, related to provincial trust and loan companies.

Mr. Sabourin: Sorry, the $245 billion is 1989. I have just given you the updated $274 billion, which is 1990 which is about 48% total insured deposits to total deposits, which has been increasing.

Mr. McKinlay: Mr. Rodriguez, on page 16 of our 1989 annual report, which is the latest one, there is a schedule of the losses as we estimate them to be or will be, and they total $1.6 billion. You can see only about five or six institutions account for the vast preponderance of that. Of those three, major losses relate to banks, which are the Bank of British Columbia for $200 million; the CCB for $243 million and Northland for $161 million. The other five major losses relate to trust companies: Fidelity Trust, $359 million, the largest single loss, which is a federal institution; then there is Greymac Mortgage for $106 million, Greymac Trust for $150 million; Seaway Trust Company for $73 million; and North West Trust Company for $475 million. My recollection, in round figures, is that two-thirds of the losses relate to trust companies and one-third relate to banks. Off hand, of the two-thirds trust company losses I cannot tell you how they are split federally or provincially.

[*Translation*]

M. Sabourin: Ces normes ont été mises au point en collaboration avec nos institutions membres, celles qui ont la meilleure direction d'entreprise, les meilleurs systèmes d'évaluation et le meilleur crédit. Nos normes prennent en compte leurs critères d'évaluation de la qualité. Nous essayons, par conséquent, en publiant ces normes, de hausser la qualité des évaluations faites par nos institutions membres.

M. Rodriguez (Nickel Belt): J'aimerais connaître les chiffres les plus récents concernant le montant total des dépôts assurés par la SADC.

M. Sabourin: Le 30 avril 1990, le montant total se chiffrait à 274 milliards de dollars.

M. Rodriguez: Pouvez-vous me dire quel est le pourcentage de ces dépôts provenant d'institutions fédérales?

M. McKinlay: Je crois qu'il est environ de 90 p. 100.

M. Rodriguez: Quel est le pourcentage d'institutions financières constituées sous le régime de la loi fédérale et d'institutions financières constituées sous le régime de la loi provinciale que vous tirez de l'affaire?

M. McKinlay: Je pourrais peut-être revenir sur la distribution des dépôts assurés. Comme l'a dit M. Sabourin, les dépôts assurés étaient, au 30 avril, d'environ 558 milliards de dollars.

M. Sabourin: Le total des dépôts.

M. McKinlay: Les dépôts assurés se chiffraient à 245 milliards de dollars et 20 de ces 245 milliards, soit légèrement moins de 10 p. 100, se rapportaient à des institutions de fiducie et de prêts sociétés provinciales.

M. Sabourin: Excusez-moi, le chiffre de 245 milliards de dollars correspond à l'année 1989. Le dernier chiffre en date est de 274 milliards de dollars pour 1990, ce qui correspond environ à 48 p. 100 du total des dépôts assurés par rapport au total des dépôts, qui ont augmenté.

M. McKinlay: Monsieur Rodriguez, on trouve, à la page 16 de notre rapport annuel de 1989, notre dernier rapport, une liste des pertes, d'après nos évaluations. Elles se chiffrent au total à 1,6 milliard de dollars. Vous pouvez constater que seulement cinq ou six institutions sont principalement responsables de ces pertes. Parmi celles-ci, trois banques ont accusé des pertes importantes. Ce sont, en l'occurence, la Bank of British Columbia (200 millions de dollars), la CCB (243 millions de dollars) et la Northland (161 millions de dollars). Les cinq autres pertes importantes sont le fait de sociétés de fiducie: Fidelity Trust, une institution fédérale, accuse la perte la plus importante, soit 359 millions de dollars; vient ensuite Greymac Mortgage avec une perte de 106 millions de dollars et Greymac Trust avec 150 millions de dollars; Seaway Trust Company avec 73 millions de dollars; et North West Trust Company avec 475 millions de dollars. Si j'ai bonne mémoire, les deux tiers des pertes, en chiffres arrondis, se rapportent aux sociétés de fiducie et un tiers aux banques. Je ne peux pas vous dire, sans consulter les documents, comment se répartissent les sociétés de fiducie fédérales ou provinciales qui ont subi les deux tiers des pertes.

[*Texte*]

Can you make a stab at that J.P.? Is Fidelity federal. Were any of the Greymac, Seaways federal?

Mr. Sabourin: No.

Mr. McKinlay: And North West Trust, was it federal?

Mr. Sabourin: We can provide that information.

Mr. McKinlay: You have a good rundown on page 16.

Mr. Rodriguez: It seems to me that deposit insurance increases risk-taking, as far as I can gather. It seems to me if a financial institution can boast to its depositors that there is deposit insurance, they do not have to worry about the risk. The depositor knows that he has insurance. He is not so concerned about what he is going to get back, the promised returns on his deposits. I know there is a school of thought that a lot of the Savings and Loans problems in the United States had to do with deposit insurance, and there is another school that says it did not.

I wonder if CDIC has done any studies at all with respect to the effect of deposit insurance on these financial institutions going belly-up?

Mr. McKinlay: We do not think that deposit insurance is a major contributor to institutional failure.

Mr. Rodriguez: Have you done any studies to assess the effect?

Mr. McKinlay: Sure. We have looked at why every member institution failed. If you look at the major ones, it was because their corporate governance was inadequate. That is the fundamental problem.

Mr. Rodriguez: Is this true of the Canadian ones, the six Canadian experiences?

Mr. McKinlay: That is the Canadian experience.

With respect to the United States, the difficulties I touched on earlier were that the S and Ls were able to lend long, 30-year mortgages at low interest rates, and then interest rates got out of control in the United States and the income was unable to match the cost of their funds.

Mr. Sabourin: From what I understand, the concern in the States is jumbo deposits.

Mr. Rodriguez: Well, let me ask about the Canadian experience. You said that it was the problem of governance.

Mr. McKinlay: Yes, primarily.

• 1635

Mr. Rodriguez: Do you examine the governance of financial institutions before you insure their deposits?

Mr. McKinlay: To step back from that, the CDIC Act was last substantially amended in 1986. At that time the objects of the corporation were redefined to provide that we contribute to competitiveness and stability, and that we put in place sound business and financial practices.

That change in expansion of objects reflected the feeling that corporate governance was the major problem to address. To put it in trite language, we wanted to keep the horse in the barn rather than having to deal with the problem after the horse had bolted. I think that is what we are trying to do. The question of whether or not deposit insurance contributes to failures—

[*Traduction*]

Est-ce que vous avez une idée J.P.? Est-ce que Fidelity, Greymac, Seaways étaient des institutions fédérales?

M. Sabourin: Non.

M. McKinlay: Et North West Trust?

M. Sabourin: Nous pouvons vous fournir ces informations.

M. McKinlay: La page 16 vous fournit un bon aperçu.

M. Rodriguez: J'ai l'impression que l'assurance-dépôts a tendance à augmenter les risques. Il me semble qu'une institution financière qui bénéficie de l'assurance-dépôts peut se vanter auprès de ses déposants de ne pas avoir à se soucier des risques. Les déposants savent qu'ils sont assurés, ils n'ont pas à s'inquiéter du rapport qu'on leur a promis sur leurs dépôts. Je sais que certains affirment que l'assurance-dépôts est à l'origine d'un bon nombre des problèmes qu'ont rencontrés certaines institutions d'épargne et de prêts aux États-Unis. En revanche, d'autres affirment le contraire.

La SADC a-t-elle effectué des études afin de savoir quel rôle l'assurance-dépôts joué dans la faillite de ces institutions financières?

M. McKinlay: Nous ne pensons pas que l'assurance-dépôts ait été un facteur important dans la faillite de ces institutions.

M. Rodriguez: Avez-vous fait des études pour en évaluer l'incidence?

M. McKinlay: Bien entendu. Nous avons cherché à comprendre pourquoi certaines de nos institutions membres ont fait faillite. Si l'on prend le cas des plus importantes, on s'aperçoit qu'elles étaient mal gérées. C'était le problème fondamental.

M. Rodriguez: Est-ce que cela explique la faillite des six institutions canadiennes?

M. McKinlay: C'est ce qui s'est passé au Canada.

Quant aux États-Unis, les difficultés dont j'ai parlé tout à l'heure tenaient au fait que les institutions d'épargne et de prêts étaient autorisées à offrir des hypothèques de 30 ans à des taux d'intérêt faibles. Au moment de la flambée des taux d'intérêt, aux États-Unis, les recettes étaient insuffisantes pour couvrir le coût des fonds prêtés.

M. Sabourin: D'après ce que j'ai compris, le problème, aux États-Unis, ce sont les dépôts gigantesques.

M. Rodriguez: Parlez-moi de l'expérience canadienne. Vous avez mentionné un problème de gestion.

M. McKinlay: Oui, principalement.

M. Rodriguez: Est-ce que vous examinez la direction des institutions financières avant d'assurer leurs dépôts?

M. McKinlay: C'est en 1986 que la Loi sur la SADC a été modifiée en profondeur pour la dernière fois. Lors de cette modification, le mandat de la société a été redéfini de manière à l'inciter à promouvoir la concurrence et la stabilité et à mettre en place de saines pratiques sur le plan des affaires et des finances.

Cet élargissement du mandat de la société indiquait que la direction des entreprises était bel et bien le principal problème à régler. En langage imagé, l'objectif était de garder le cheval à l'écurie plutôt que d'avoir à le rattraper dans le pré. C'est ce que nous essayons de faire. Quand à dire si l'assurance-dépôts encourage les faillites...

[*Text*]

Mr. Rodriguez: No, let me be very clear. Your studies show that governance was a problem in the financial institutions that you bailed out. So the question is this—when a financial institution applies to have its deposits insured and you look at its governance, if it does not fit what you think is a fair risk for covering it, do you refuse it or do you go ahead with it?

Mr. McKinlay: Every application for deposit insurance has to come to our board, and the board reviews the circumstances and decides whether or not it is appropriate to have the member in question as a—

Mr. Rodriguez: And if you are not satisfied with the governance?

Mr. McKinlay: Then we deny the insurance.

Mr. Rodriguez: And if you are not satisfied with its governance, you do not—

Mr. McKinlay: And their financial position and everything else.

Mr. Rodriguez: You obviously did not do the job in those Canadian instances.

Mr. McKinlay: We have not had a failure since 1987. And how many members have joined in the last few years—not very many.

Mr. Sabourin: It is important to note that in most cases institutions are not in business at the time they apply so they have to file a proper business plan, they have to have competent management and they have to have adequate capital.

Once they are licensed they have to apply for membership with CDIC, and if all of the preceding is satisfactory with CDIC and they agree to comply with CDIC standards—which we are now putting in place—then the board of directors would approve the application. Obviously you cannot satisfy yourself that an institution starting off is following standards because it is not really in business yet. It is only with time and through the regulators that you get a handle on the performance of that institution.

Mr. Rodriguez: So you go back and look at it.

Mr. Sabourin: OSFI examines CDIC member institutions and reports back yearly.

Mr. Rodriguez: One story I heard about Standard Trust was that the earnings of senior managers of Standard Trust was tied to the volume of assets they generated. Would that sort of thing be examined by the CDIC?

Mr. Sabourin: That would be up to the regulators to look at. They are examining the financial institutions. There are regulations and—

Mr. Rodriguez: Yes, but I am trying to find out if you are an undertaker or a doctor; or put another way, whether you are really a policeman or a fireman.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Je vais vous poser une question très précise. Les études que vous avez faites ont révélé que la gestion posait un problème dans les institutions financières auxquelles vous êtes venus en aide. J'aimerais savoir, par conséquent, ce qui se passe lorsqu'une institution financière vous demande d'assurer ses dépôts et que vous examinez sa gestion. Si vous estimez que le risque est trop grand, est-ce que vous refusez d'assurer les dépôts de cette institution ou est-ce que vous le faites quand même?

M. McKinlay: Toutes les demandes d'assurance-dépôts sont présentées à notre conseil d'administration qui examine les différents facteurs et décide s'il est justifié ou non d'accorder à l'institution membre...

M. Rodriguez: Et si la gestion ne vous paraît pas à la hauteur de la tâche?

M. McKinlay: Eh bien, dans ce cas-là, nous refusons l'assurance.

M. Rodriguez: Et si vous n'êtes pas satisfait de la gestion, vous ne...

M. McKinlay: Nous examinons également la position financière et tout le reste.

M. Rodriguez: Il est évident que vous n'avez pas examiné tous ces détails dans le cas des faillites canadiennes.

M. McKinlay: Il n'y a pas eu de faillite depuis 1987. Et, ces dernières années, nous n'avons pas eu beaucoup de nouveaux membres.

M. Sabourin: Il est important de noter que, dans la plupart des cas, les institutions ne sont pas encore en activité lorsqu'elles déposent une demande. C'est pourquoi, elles doivent présenter un plan d'entreprise approprié, avoir une direction compétente et disposer d'un capital suffisant.

Une fois qu'elles ont leur permis, elles doivent faire une demande d'adhésion à la SADC et si toutes les conditions que j'ai mentionnées sont réunies et qu'elles acceptent d'appliquer les normes de la SADC... que nous sommes actuellement en train de définir... le conseil d'administration approuve leur demande. Évidemment, il est impossible de savoir si une institution qui n'est pas encore en activité applique les normes de manière appropriée. C'est simplement avec le temps et par l'intermédiaire des organismes de réglementation que l'on peut contrôler la performance d'une institution financière.

M. Rodriguez: À ce moment-là, vous faites un nouvel examen.

M. Sabourin: Le BSIF examine les institutions membres de la SADC et fait rapport chaque année.

M. Rodriguez: J'ai entendu dire, au sujet de Standard Trust, que les salaires des cadres supérieurs étaient liés au volume d'actifs qu'ils généraient. Est-ce que la SADC se penche sur ce genre de choses?

M. Sabourin: C'est aux organismes de réglementation de s'en charger. Ils examinent les institutions financières. Il y a des règlements et...

M. Rodriguez: Oui, mais je me demande si vous jouez le rôle d'un entrepreneur en pompes funèbres ou celui d'un médecin; ou si vous le voulez, est-ce que votre rôle ressemble plus à celui d'un agent de police qu'à celui d'un pompier?

[*Texte*]

As a regulator, it seems to me that one of CDIC's functions is to make sure when you insure something that it fits with the high standards you have established, and if it does not fit, you inform... It is like car insurance—if you lose too many points on your licence you sure as heck get a note from your insurance company.

Mr. Sabourin: Let me assure you that we do that and have done that in the past.

Mr. Rodriguez: Would you have looked at that sort of thing?

Mr. Sabourin: Would we look at a bank where the officers have stock option plans? Obviously not, but depending on the circumstance. The regulators provide us with our reports and we analyse the information provided to CDIC. If in fact there is an incentive program in place, that may not relate to an excess of risk.

Mr. Rodriguez: Do you see anything wrong with this practice at Standard Trust, that the managers' salaries are based on the volume of assets that they generate?

Mr. Sabourin: That certainly seems to be the wrong incentive if there are not other systems, controls and committees set up by the board in place to manage the problem completely.

• 1640

Mr. McKinlay: Look, without wanting to say whether or not those practices were being carried out at Standard Trust Company, we have this problem—and I do not complain about it—of confidentiality.

It is a mistake for a financial institution to pay people for volume. It is a mistake in most businesses to pay people for volume. You should be paying people on the basis of gross profit as opposed to volume.

If that was being done at Standard Trust Company, it would be an unsound financial practice. Any credit person will tell you that you should never allow the profits from the branch or the institution to interfere with a good credit decision, or a sound credit decision. If there is a policy in place where you are rewarding people for volume, it would fly right in the face of that basic credit criteria. If they were doing it, it was not very swift.

Mr. Rodriguez: All I wanted to know was how you felt about that.

Mr. McKinlay: I think it is unwise financial practice.

Mr. Rodriguez: Do you look at those kinds of things when you assess a financial institution? Do you look at their business practices? Do you look at these kinds of questionable incentives? Do you look at their upstream, non-financial ownership, and the relationship that exists? Do you look at those things?

[*Traduction*]

En tant qu'organisme de réglementation, il me semble qu'une des fonctions de la SADC est de vérifier, lorsqu'elle assure un dépôt, que l'institution respecte les normes les plus élevées que vous avez établies, à défaut de quoi vous informez... C'est comme les assurances-automobiles... Si on vous enlève trop de points, votre compagnie d'assurance ne tarde pas à vous envoyer la note.

M. Sabourin: Je peux vous assurer que nous faisons cela, comme nous l'avons fait par le passé.

M. Rodriguez: Est-ce que vous auriez tenu compte de ces détails?

M. Sabourin: Aurions-nous examiné une banque dont les employés bénéficiaient d'options sur actions? Probablement pas, mais tout dépend des circonstances. Les organismes de réglementation nous fournissent des rapports et nous analysons les données qui sont fournies à la SADC. De fait, l'existence de mesures incitatives ne contribue pas nécessairement à augmenter les risques.

M. Rodriguez: Vous ne trouvez rien à redire à ce que le salaire des cadres de Standard Trust soit fixé en fonction du volume des actifs qu'ils génèrent?

M. Sabourin: Cette mesure incitative ne me paraît certainement pas appropriée si d'autres systèmes, dispositifs et comités ne sont pas mis en place par le conseil d'administration pour contrôler le problème.

M. McKinlay: Peu importe que de telles pratiques aient eu lieu à la Standard Trust Company, il y a des normes de confidentialité que nous devons respecter et je ne m'en plains pas.

C'est une erreur pour une institution financière de rétribuer ses employés au volume. C'est une erreur pour la plupart des entreprises de payer leurs employés au chiffre d'affaires. Il faudrait rémunérer les employés en fonction des bénéfices bruts plutôt qu'en fonction du chiffre d'affaires.

Si la Standard Trust Company appliquait effectivement de telles mesures incitatives, c'était une pratique financière peu recommandable. N'importe quel employé d'un établissement de crédit peut vous dire qu'une bonne décision en matière de crédit ne doit pas être influencée par les profits de la succursale ou de l'institution. Ce critère de base s'opposera automatiquement à toute politique de rémunération des employés en fonction du chiffre d'affaires. Si cette institution financière appliquait une telle politique, ce n'était pas très avisé de sa part.

M. Rodriguez: Tout ce que je voulais savoir, c'est ce que vous en pensiez.

M. McKinlay: Cette pratique financière ne me paraît pas très bonne.

M. Rodriguez: Est-ce que vous examinez ce genre de choses lorsque vous évaluez une institution financière? Est-ce que vous vous penchez sur ses pratiques commerciales? Est-ce que vous examinez les mesures incitatives douteuses? Est-ce que vous vous intéressez à leurs liens en amont avec des sociétés non financières? Est-ce que vous prêtez attention à ce genre de choses?

[*Text*]

Mr. McKinlay: First of all, let me be clear; I do not want to slide off of this on a technicality.

Mr. Rodriguez: I would not let you slide off.

Mr. McKinlay: I know you would not. CDIC does not do the inspection, you understand that. They are done for us by the Superintendent of Financial Institutions and/or the provincial regulators.

Mr. Rodriguez: But he would know your standards.

Mr. McKinlay: Yes. I think you must understand that these standards we have been talking about are just being put into place now. We will expect the regulators who carry out the inspections on our behalf to report to us that the standards of sound business financial practice are, in fact, being adhered to by the member institutions.

Since the standards were not in place, and are not yet entirely in place, that could not have been done heretofore. But we would have expected that if the regulators doing the inspections had stumbled across that kind of thing, they would have told us about it.

Mr. Richardson (Calgary Southeast): On pages 30 to 32 of your annual report you show federally incorporated banks, federally incorporated trust companies, and provincially incorporated trust companies. I think Mr. Rodriguez's question was whether there are any companies in business that are federally incorporated or provincially incorporated that do not have CDIC coverage. I think that is what John was getting at.

In other words, is there a company that basically has a federally incorporated trust charter not covered under CDIC?

Mr. McKinlay: I am not aware of any. I do not think they can get charters.

Mr. Richardson: In other words, in response to John you are saying that if they are refused insurance, they lose their charter.

Mr. McKinlay: That is right. But usually the process is that they have to have insurance to get the charter—or to get their licence. I do not know which one is which. You know, it is a whole ball of wax.

Mr. Rodriguez: Judith Maxwell from the Economic Council of Canada has submitted a brief to this committee. I want to read her second paragraph on page 5:

> Second, there should be further consideration given to the deposit insurance system. It is recognized that deposit insurance has been the subject of several reviews in the past, but these reviews were not directed at the different situations posed by commercial financial ownership links or by the ownership of financial subsidiaries.

What happens when a non-commercial company buys a financial company? Are all the deposits insured?

Mr. McKinlay: Yes, the deposit insurance continues, notwithstanding the change in ownership of the institution.

[*Translation*]

M. McKinlay: Permettez-moi tout d'abord de préciser que je n'ai pas l'intention d'éluder votre question en invoquant des détails techniques.

M. Rodriguez: Je vous en empêcherai!

M. McKinlay: Je le sais! Vous savez que la SADC n'effectue pas l'inspection. C'est le surintendant des institutions financières ou l'organisme de réglementation de chaque province qui s'en charge.

M. Rodriguez: Mais il connaît vos normes.

M. McKinlay: En effet. Mais, vous devez comprendre que ces normes viennent à peine d'être adoptées. Nous prévoyons que les organismes de réglementation qui effectuent les inspections pour notre compte, nous indiqueront si les institutions membres appliquent des normes de pratiques financières appropriées.

Jusqu'à présent, cela n'a pas été le cas puisque les normes n'étaient pas encore adoptées et ne le sont pas encore totalement. Mais nous nous serions attendus à ce que les organismes de réglementation nous rapportent de telles anomalies.

M. Richardson (Calgary-Sud-Est): Aux pages 30 à 32 de votre rapport annuel, vous présentez une liste des banques constituées en sociétés en vertu de la loi fédérale, des sociétés de fiducie constituées en sociétés en vertu de la loi fédérale et des sociétés de fiducie constituées en sociétés en vertu de la loi provinciale. Je pense que M. Rodriguez voulait savoir s'il existe des entreprises constituées en vertu de la loi fédérale ou provinciale qui ne sont pas assurées par la SADC. C'est, me semble-t-il, ce que John voulait savoir.

Autrement dit, est-ce que certaines sociétés à charte fédérale ne sont pas couvertes par la SADC?

M. McKinlay: Pas que je sache. Je ne pense pas qu'elles puissent obtenir de charte.

M. Richardson: Autrement dit, pour répondre à la question de John, si vous refusez de les assurer, elles perdent leur charte.

M. McKinlay: C'est exact. Mais, généralement, elles doivent déjà être couvertes par l'assurance pour pouvoir bénéficier d'une charte ou obtenir leur permis. Enfin, je ne sais pas exactement, mais c'est l'un ou l'autre.

M. Rodriguez: Judith Maxwell du Conseil économique du Canada a présenté un mémoire au comité. Je vais vous lire le deuxième paragraphe de la page 5 de ce mémoire:

> «deuxièmement, il faudrait s'intéresser de plus près au régime d'assurance-dépôts. On sait que l'assurance-dépôts a fait l'objet de plusieurs examens, mais que ces derniers n'ont pas porté sur les différents problèmes posés par les liens de propriété avec des sociétés financières ou des filiales de sociétés financières».

Que se passe-t-il lorsqu'une société non commerciale se porte acquéreur d'une société financière? Tous les dépôts sont-ils assurés?

M. McKinlay: Oui, l'assurance-dépôt continue, peu importe quel est le nouveau propriétaire de l'institution.

[*Texte*]

Mr. Sabourin: It is up to five years. In other words, a change of ownership would require the approval of the minister, but for deposit insurance purposes, those deposits now held at a financial institution would be insured up to five years if a term deposit and up to two years if a demand deposit.

• 1645

Mr. Rodriguez: There are a considerable amount of problems here if the non-financial, commercial owner has his financial institution making loans. Do you examine this relationship at all in terms of their practice?

Mr. Sabourin: This would be a regulatory requirement that would be up to OSFI.

Mr. Rodriguez: But not to you?

Mr. Sabourin: No, we do not. Under our legislation, OSFI examines on behalf of CDIC our member institutions so that there is no duplication.

Mr. McKinlay: I think Bill C-83 now before you addresses a number of those issues. It talks about setting up conduct review committees to deal with related party transactions and so on. We have taken some comfort from provisions of Bill C-83, but the issues you address will be protected against by the new rules.

Mr. Richardson: Going back to the Americans and to the Savings and Loans, in 1982 the rules changed for Savings and Loans. They went from being very widely held to—we will say—single ownership; I cannot think of the right term. Was there any corresponding change in the American deposit insurance scheme to take into account the governance issue?

Say we had a case where everybody in this room owned a financial institution. In 1982 the rules changed so that Mr. Rodriguez and I owned the financial institution. Did the American system change the level of deposit insurance, saying that if it is widely held, the premium is one-tenth or whatever the American system had? Maybe there is more of a risk. While Rodriguez is honest, maybe they cannot trust Sobeski a little bit. Was there any change in the American stuff because of the regulation change to offset the element of a risk factor?

Mr. McKinlay: I am unaware of any change. Their coverage is $100,000 compared with our $60,000. The answer is that I do not know if there was any change.

Mr. Richardson: Because of the S and L failure, is the U.S. government now taking a look at their deposit insurance?

Mr. McKinlay: They have melded together the the Federal Savings and Loans deposit insurance scheme with the Federal Deposit Insurance Corporation, which is the senior one looking after the banks. It is all now under one umbrella, as I understand it.

[*Traduction*]

M. Sabourin: Pendant cinq ans. Autrement dit, le changement de propriétaire doit être approuvé par le ministre, mais les dépôts détenus par l'institution financière continuent d'être assurés pendant cinq ans dans le cas d'un dépôt à terme et pendant deux ans dans le cas d'un dépôt à vue.

M. Rodriguez: Beaucoup de problèmes peuvent se poser si le propriétaire commercial, non financier, a des institutions financières qui accordent des prêts. Examinez-vous les pratiques de ce genre d'institutions?

M. Sabourin: Il s'agit d'une exigence réglementaire qui relèverait du BSIF.

M. Rodriguez: Mais pas de vous?

M. Sabourin: Non. Selon notre loi, le BSIF effectue pour la SADC l'examen des institutions membres pour qu'il n'y ait pas double emploi.

M. McKinlay: Je crois que le projet de loi C-83 dont vous êtes maintenant saisis répond à certaines de ces questions. Il prévoit la mise sur pied de comité de révision pour examiner les opérations sujettes à restriction. Les dispositions du projet de loi C-83 nous ont quelque peu rassurés et les problèmes que vous soulevez devraient être régis par les nouvelles règles.

M. Richardson: J'en reviens au Américains et à la question des institutions de fiducie et de prêts; en 1982, les règles les concernant ont changé. D'un régime ouvert, on est passé à—disons—une propriété unique; je n'arrive pas à trouver le terme exact. Y a-t-il eu des changements correspondants dans le régime américain d'assurance-dépôts pour refléter le nouvelle situation?

Imaginons que toutes les personnes se trouvant dans cette salle soient propriétaires d'une institution financière. En 1982, les règles changent de sorte que M. Rodriguez et moi restons les seuls propriétaires. A-t-on changé dans le système américain le niveau d'assurance-dépôts, considérant qu'avec un grand nombre d'actionnaires, la prime est d'un dixième ou ce qui existait dans le système américain? Le risque est peut-être plus grand. Même si Rodriguez est honnête, on ne peut peut-être pas faire confiance à Sobeski. Le système américain a-t-il été modifié à la suite du changement de réglementation pour compenser le facteur de risque?

M. McKinlay: Je ne crois pas qu'il y ait eu de changement. La protection va jusqu'à 100,000$ alors que chez nous c'est 60,000$. Je dois vous répondre que je ne sais pas s'il y a eu des changements.

M. Richardson: Est-ce qu'à la suite de l'échec des institutions de fiducie et de prêts le gouvernement américain examine maintenant la situation de l'assurance-dépôts?

M. McKinlay: Le régime d'assurance-dépôts de la Federal Savings and Loans a été intégré à la Federal Deposit Insurance Corporation, qui est le principal organisme qui s'occupe des banques. Tout est maintenant regroupé, d'après ce que j'ai compris.

[*Text*]

Mr. Sabourin: We were told while we were in Washington that Treasury is looking at the total aspect of the deposit insurance; a complete review of deposit insurance, what it should do, how it should govern itself and whether it should examine financial institutions. It is a complete review of FDIC, its authority and its regulations.

Mr. Richardson: I guess if FDIC changes, it may impact on CDIC down the road. We will see.

Mr. McKinlay: I think we would like to continue to be in some limited way a sovereign nation, although people may have views on that. One of the difficulties they have at FDIC is that they have a board of directors of three people. They are all in one way or the other government officials. It may be that if they had the benefit of outside, independent directors, as we have had for several years, some of the problems might have been at least addressed at an earlier stage.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): I have just a comment and then a question. When you look at the financial statements, the change in just six months really is incredible. I am just looking at the provision for loan losses for the full 1989, which was $1,374,000. For the first six months of this year it was almost $55 million. The non-performing loans in the same six months go from $31 million to $216 million.

• 1650

Just on the surface it would seem to me the most imprudent thing they did was having a few large loans to one group—this Howell Developments, I think, from Edmonton, where it is reported they had at least 50 million in there. Maybe the figure is higher. But most financial institutions have some guidelines on what percent of their equity you can put out to one group of borrowers, and here you have almost 60%. Here, of the $90 million, they put almost 60% in one borrower.

For the provision of loan losses or unproductive loans to skyrocket, I would guess there must be other companies like Howell in there, although maybe not $50 million. Should there not have been some guidelines to prevent that concentration of loans? I do not know if you have any other stats on other very large borrowers, but to me that is a very imprudent thing to do.

Mr. McKinlay: I do not think there is any question about that, and the results speak for themselves. There are, and I do not have them with me here—maybe J.P. or Luc can comment on them—standards called CDIC draft guidelines for member institutions which set out certain ratios and so on. Using the numbers you have cited, that kind of concentration clearly flies in the face of the issued principles for insurance in spreading risk, geographically, type of lender, and all that type of thing.

[*Translation*]

M. Sabourin: On nous a dit lorsque nous étions à Washington que le Trésor américain est en train de revoir toute la question de l'assurance-dépôts; il s'agit d'un examen complet de l'assurance-dépôts, de son rôle, de la façon dont elle devrait être régie et de sa fonction de contrôle des institutions financières. C'est un examen complet de la FDIC, de ses pouvoirs et de ses règlements.

M. Richardson: J'imagine que s'il y a des changements à la FDIC, ils se répercuteront peut-être ultérieurement sur la SDAC. Nous verrons.

M. McKinlay: Nous aimerions continuer à être d'une certaine façon un État souverain, quoi que tout le monde ne soit peut-être pas de cet avis. Le problème à FDIC, c'est que le conseil d'administration ne compte que trois personnes. Ce sont toutes des fonctionnaires du gouvernement à un titre ou un autre. Peut-être qu'avec des administrateurs indépendants, de l'extérieur, comme ceux que nous avons depuis plusieurs années, certains des problèmes auraient pu au moins être abordés plus tôt.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Je voudrais faire un commentaire et poser ensuite une question. Selon les états financiers, le changement intervenu en à peine six mois est tout à fait incroyable. Je regarde la provision pour les pertes sur prêts pour l'année 1989, qui était de 1,374,000$. Pour les six premiers mois de cette année, c'était presque 55 millions de dollars. Au cours des mêmes six mois, les prêts non productifs passent de 31 millions à 216 millions.

A priori, il me semble que c'était très imprudent de leur part de consentir quelques gros prêts à un seul groupe—la Howell Developments, je crois, d'Edmonton, qui semble avoir reçu au moins 50 millions de dollars. Le chiffre est peut-être plus élevé. Mais la plupart des inistitutions financières ont des règles sur le pourcentage de capital que l'on peut prêter à un groupe d'emprunteurs, et ici, on atteint presque 60 p. 100. Ici, sur les 90 millions de dollars, presque 60 p. 100 ont été prêtés à un seul emprunteur.

Pour que la provision pour pertes ou pour prêts non productifs augmente ainsi de façon vertigineuse, il y a probablement d'autres entreprises, comme Howell, quoique le chiffre n'atteigne peut-être pas 50 millions de dollars. N'aurait-on pu établir des lignes directrices pour empêcher une telle concentration de prêts? Je ne sais pas si vous avez d'autres statistiques sur d'autres gros emprunteurs, mais à mes yeux, c'est un geste très imprudent.

M. McKinlay: Cele ne fait pas l'ombre d'un doute et d'ailleurs, les résultats sont éloquents. Il existe des normes, je ne les ai pas ici—peut-être que J.P. ou Luc pourront en parler—il s'agit de projets de lignes directrices de la SDAC pour les institutions membres et qui établissent certains ratios. D'après les chiffres que vous avez cités, cette concentration va manifestement à l'encontre des principes établis dans le domaine de l'assurance en ce qui concerne la répartition des risques, sur le plan géographique, entre différents types de prêteurs, etc.

[*Texte*]

Mr. Attewell: Apparently they went into Halifax, a market they knew nothing about, which links back to your appraiser area too. What is your opinion of what that guideline should be in terms of size of loan versus equity?

Mr. McKinlay: I do not want to venture an opinion. I do not have the guideline before me, but it does exist, and I would suggest that you meet Mr. Mackenzie with that question tomorrow. He will be able to tell you what the guidelines are. We have it in the office, but I do not have it in front of me at this particular moment.

Mr. Attewell: I would guess that is likely the single most important mistake they made that brought them down to this level. Would you not guess so?

Mr. McKinlay: Whether it was the single most serious mistake or not, on the face of it, it certainly appears like a very serious mistake, because the reports in the press indicate that the quantum of those loans was in excess of $80 million. To related parties, even for a company of that size that is rather significant.

Mr. Attewell: The Howell group was [*Inaudible—Editor*] them?

Mr. McKinlay: I believe so, yes.

Mr. Attewell: That is incredible.

Mr. McKinlay: Again, I am not telling you stuff from inside the corporation. It is what has been in the press.

Mr. Rideout (Moncton): During the recession in the early 1980s, how many failures were there?

Mr. McKinlay: We have had 23 altogether. They are all in the annual report, and scheduled as to date.

Mr. Rideout: Since then what changes have you made in preparation for this recession, as far as evaluating the risks is concerned?

Mr. Sabourin: The CDIC Act has been amended. Also OSFI has been set up by the Inspector General of Banks and the Superintendant of Financial Institutions. They have been given more powers since 1987, so we have a new regulatory regime in place. CDIC is more proactive. We look at the issues, working together with our regulators to ensure that we are in fact proactive and look at the future.

Mr. McKinlay: There are a few other comments that I could add. In 1982 there were about one dozen employees in CDIC, of which Mr. Sabourin is one of the few survivors. Since then the corporation has been structured on a basis where we have departments looking after one part, a major department called insurance and risk assessment, staffed with a whole slew of highly qualified professionals. We have a smaller department dealing with the management of the insolvencies, which is largely based in Toronto, relating to the liquidators and making sure that we are all co-ordinated and so on.

We have a substantial legal department, which Mr. Lederman heads and which has four layers now, and we have at least one other lawyer working elsewhere in the corporation.

[*Traduction*]

M. Attewell: Apparemment, on est allé à Halifax, marché dont on ne connaissait rien, ce qui rejoint votre remarque à propos du domaine d'évaluation. D'après vous, quel pourcentage maximum du capital devrait-on fixer pour les prêts dans les lignes directrices?

M. McKinlay: Je ne veux pas m'aventurer sur ce terrain. Je n'ai pas la directive sous les yeux, mais elle existe, et je vous conseillerais d'aborder cette question avec M. Mackenzie. Il pourra vous dire quelles sont les directives. Nous les avons au bureau, mais je ne les ai pas sous les yeux pour le moment.

M. Attewell: À mon avis, c'est l'erreur la plus importante qui ait été commise et elle est à l'origine de cette chute. Ne croyez-vous pas?

M. McKinlay: Je ne sais pas si c'était la seule grosse erreur ou pas, mais à priori, c'est certainement une faute très grave, car, d'après les journaux, ces prêts se montaient à plus de 80 millions de dollars et étaient consentis à des entreprises apparentées. Même pour une compagnie de cette taille, c'est assez considérable.

M. Attewell: Le groupe Howell était [*Inaudible—Éditeur*]?

M. McKinlay: Je crois, oui.

M. Attewell: C'est incroyable.

M. McKinlay: Là encore, je ne vous donne aucun renseignement venu de l'intérieur. C'était dans les journaux.

M. Rideout (Moncton): Pendant la récession du début des années 80, combien de défauts de paiement y a-t-il eu?

M. McKinlay: Nous en avons eu 23 en tout. Tout cela se trouve dans le rapport annuel, à ce jour.

M. Rideout: Depuis lors, quels changements avez-vous apportés pour vous préparer à cette récession, en ce qui concerne l'évaluation des risques?

M. Sabourin: La Loi sur la SDAC a été modifiée. En outre, l'inspecteur général des banques et le surintendant des institutions financières ont établi le BSIF. De nouveaux pouvoirs leur ont été accordés depui 1987 et nous avons maintenant un nouveau régime de réglementation. La SDAC anticipe davantage. Nous étudions les problèmes et, en collaboration avec les responsables de la réglementation, nous essayons de prendre des mesures à l'avance, en prévision de l'évolution future.

M. McKinlay: Je pourrais ajouter quelques autres commentaires. En 1982, il y avait environ une douzaine d'employés à la SDAC, dont M. Sabourin est l'un des rares survivants. Depuis lors, la société a été restructurée et comporte maintenant différents services selon les domaines, et un important département responsable de l'assurance et de l'évaluation du risque et composé de nombreux professionnels hautement qualifiés. Nous avons un département plus petit, essentiellement basé à Toronto, responsable de la gestion des institutions insolvables, qui travaille en relation avec les liquidateurs et assure la coordination d'ensemble.

Nous avons un important service juridique, qui est dirigé par M. Lederman et compte maintenant quatre avocats, et il y a au moins un autre avocat ailleurs dans la société.

[*Text*]

• 1655

I just did a tape before we came out here because I thought you might wonder what kind of people we have working for us. We have at the present time about 65 people all told, and of those 65 people, 29 have at least one university degree and others have professional designations in addition thereto. So I think we have pretty high-powered staff, and that is probably the major step we have taken to try to improve the performance over and above 1982.

The board, as I mentioned before, has been expanded, and that has been extremely valuable to us. You have no idea of the network that board of directors has; when you have eight people who have their eyes and ears open in various quarters of the Canadian financial community, a lot of information becomes available.

Mr. Rodriguez: Networking, is it?

Mr. McKinlay: It is a nasty word, but it works.

We can give you a copy of this paper that Mr. Lederman gave to me on the initiatives that the corporation has taken to improve its management of its risk since 1982, if you would like that.

Mr. Rideout: This is just for my information, but I gather that you get most of your information from other sources, that you do not, on your own, go out and assess and do things. You take information from, say, the superintendent or from others.

Mr. McKinlay: That is correct.

Mr. Rideout: Is there any benefit in evaluating the situation on your own rather than relying totally on the superintendent? The superintendent is going to be reluctant to issue strong orders immediately.

The Chairman: You realize the superintendent is on the board.

Mr. Rideout: Yes, I realize that.

Mr. McKinlay: I think our relationship with the superintendent is generally good. Sure, you can always find a lot of fault with what goes on, but generally speaking we think the arrangement is good. It avoids us having to deal with the vast majority of member institutions which are running properly. We rely on the superintendent to give us the early warning, which he has done effectively.

Mr. Rideout: In essence you are then putting all of your eggs in one basket, and that is with the superintendent's staff.

Mr. McKinlay: No, not entirely. With respect to the provincial institutions, which Mr. Rodriguez was concerned about earlier, in Ontario particularly, where there are more member institutions than in any other province, the Ontario Ministry of Financial Institutions has its own regulatory function and they have this concept of the equals approach, and they regulate everybody carrying on financial institution activities in the province. So in Ontario we in effect get two levels of supervision. We get the results from Ontario and then there is an overview carried out for us by OSFI.

[*Translation*]

Je viens de faire une bande juste avant de venir ici car j'ai pensé que vous alliez vous demander quel genre de personne travaillait pour nous. A l'heure actuelle, nous avons 65 personnes en tout, et sur ce nombre, 29 ont au moins un diplôme universitaire et d'autres ont en plus des désignations professionnelles. Nous avons donc un personnel de haut calibre et c'est sans doute la principale mesure que nous ayons prise pour essayer d'améliorer nos résultats par rapport à 1982.

Comme je l'ai dit tout à l'heure, le conseil a été élargi, et ceci a été très bénéfique pour nous. Vous ne pouvez pas imaginer l'importance du réseau que représente le conseil d'administration; avec huit personnes ouvrant leurs yeux et leurs oreilles dans différents secteurs de la communauté financière canadienne, on obtient beaucoup d'informations.

M. Rodriguez: On crée un réseau, c'est cela?

M. McKinlay: Le mot est déplaisant, mais le système fonctionne.

Nous pouvons vous donner un exemplaire du document que m'a remis M. Lederman sur les initiatives prises par la société pour améliorer la gestion des risques depuis 1982, si vous le désirez.

M. Rideout: C'est simplement pour mon édification personnelle, mais j'imagine que vous tirez la plupart de vos renseignements d'autres sources et que vous ne faites pas vous-mêmes vos évaluations. Vous obtenez vos renseignements du surintendant, par exemple, et d'autres.

M. McKinlay: C'est juste.

M. Rideout: Avez-vous intérêt à évaluer une situation vous-mêmes au lieu de vous fier totalement au surintendant? Celui-ci va hésiter à donner immédiatement des ordres fermes.

Le président: Vous savez que le surintendant fait partie du conseil d'administration.

M. Rideout: Oui, je sais.

M. McKinlay: Je crois qu'en général, nos relations avec le surintendant sont bonnes. Naturellement, on peut toujours trouver quelque chose qui ne va pas, mais d'une façon générale, les rapports sont bons. Nous évitons ainsi de devoir nous occuper de la grande majorité des institutions membres qui fonctionnement correctement. Nous comptons sur le surintendant pour nous alerter à l'avance s'il y a lieu, ce qu'il a très bien fait.

M. Rideout: En somme, vous mettez donc tous vos oeufs dans le même panier, c'est-à-dire entre les mains du personnel du surintendant.

M. McKinlay: Non, pas tout à fait. Pour les institutions financières, dont parlait M. Rodriguez tout à l'heure, en Ontario en particulier, où il y a plus d'institutions membres que dans toute autre province, le ministère ontarien des institutions financières a sa propre réglementation et respecte le principe du traitement uniforme, et il régit tout organisme ayant des activités d'institution financière dans la province. En Ontario, nous avons donc deux niveaux de contrôle. Nous avons les résultats de la province et ensuite, le BSIF fait un contrôle pour nous.

[*Texte*]

There is a point you reach, you know, when you can have too much regulation and refinement. Even at the present level it is burdensome on member institutions because there is a lot of regulatory combing through of the businesses.

I think the concept of the OSFI people finding the problems and then blowing the whistle, giving us advice, whatever term you want to use, highlighting or pointing out situations that might be in trouble, then we can concentrate on an exception basis and, hopefully, deal with those problems, has worked reasonably well.

Mr. Rideout: As I understand it, you really only have one weapon, though, and that is to cancel the insurance to that organization.

Mr. McKinlay: That is theoretically the only weapon at this juncture. But I think we have found that moral suasion and that kind of thing has been very effective. There are other things, such as reducing borrowing, multipliers, and giving through OSFI directives that the members must follow and so on.

Mr. Rideout: What authority would you have to go in to not necessarily cancel the insurance but to take over some kind of control to try to work through the situation? I think you are trying to do that with the standards now. What type of authority have you got to do that?

Mr. McKinlay: Very little, other than by simply saying we would like to have a look. We do have the ability under the act to carry out a special examination. Rather than just the annual examination, we can have other examinations, so getting information from a member institution is not difficult.

• 1700

Mr. Rideout: It seems that it is such a heavy-handed situation—all you can do is terminate the insurance, in which case they lose their licence. That is going to cause a major default in probably major assets. There does not seem to be a good intermediate step to keep that company functioning and allow it to work through its difficulty.

Mr. McKinlay: It would be difficult to over-emphasize the benefits we have been able to extract simply by—again using the term—moral suasion. It may not be the right term, but I think you know what I mean. We have corrected a number of problems simply by going to the member and saying that we we do not like what you are doing here. We are worried about this. We want you to fix this up. Let us put in a monitoring program. Let us meet with you once a quarter, with the provincial and federal regulator, and see how you are doing on this program. We ask if they will commit to the program, and so on. That may sound "iffy" and wishy-washy, but it has worked to considerable advantage.

Mr. Rideout: Is there anything in the proposed legislation, Bill C-83, that would make the problems surfacing in Standard Trust less likely?

[*Traduction*]

On peut en arriver à un point, vous savez, où l'on a trop de réglementation et de précisions. Même actuellement, la charge est lourde pour les institutions membres car les entreprises sont assujetties à des règlements très détaillés.

D'après moi, ce système où les membres du BSIF détectent les problèmes et sonnent ensuite l'alarme, nous donnent des conseils, peu importe le terme choisi, en nous faisant remarquer les situations précaires, ce qui nous permet de nous concentrer sur les cas exceptionnels et, si tout va bien, de régler ces problèmes, ce système a assez bien fonctionné.

M. Rideout: Si j'ai bien compris, vous n'avez en fait qu'une seule arme, annuler l'assurance de l'organisation.

M. McKinlay: Théoriquement, c'est actuellement la seule arme que nous avons. Mais nous nous sommes rendus compte que la persuasion morale et ce genre de chose étaient très efficaces. Il y a d'autres possibilités, comme de réduire les emprunts, utiliser des multiplicateurs et donner par l'entremise du BSIF des directives que les membres doivent respecter.

M. Rideout: Pourriez-vous intervenir, pas nécessairement pour annuler l'assurance, mais pour prendre une certaine part de contrôle afin d'essayer de sortir de l'ornière? Je crois que c'est ce que vous essayez de faire actuellement avec les normes. Quel genre de pouvoir avez-vous pour cela?

M. McKinlay: Guère. Si ce n'est pour dire que nous voudrions examiner ce qui se passe. La loi nous permet d'effectuer un examen spécial. Nous pouvons, en plus de l'examen annuel, effectuer d'autres examens, et il n'est donc pas difficile d'obtenir des renseignements d'une institution membre.

M. Rideout: Je trouve que c'est vraiment un système sans nuance—tout ce que vous pouvez faire, c'est supprimer l'assurance, ce qui fait perdre son permis à l'institution. Ceci va susciter un problème majeur pour des actifs probablement considérables. Il ne semble pas avoir de mesure intermédiaire permettant à la société de continuer à fonctionner et de sortir de ses difficultés.

M. McKinlay: Je ne peux qu'insister sur les avantages que nous avons réussi à obtenir simplement, je le répète, par la persuasion. Ce n'est peut-être pas le mot exact, mais je crois que vous voyez ce que je veux dire. Nous avons rectifié un certain nombre de problèmes en disant simplement à l'institution membre que nous n'étions pas d'accord avec ses agissements. Nous lui expliquons que nous nous inquiétons, que nous voulons qu'elle remédie à ceci ou cela et qu'il serait bon de mettre en place un programme de contrôle. Nous suggérons des rencontres trimestrielles, avec les responsables provinciaux et fédéraux de la réglementation, pour voir les résultats obtenus grâce au programme. Nous lui demandons aussi si elle s'engage à respecter le programme, etc. Ceci peut paraître très hypothétique et flou, mais les résultats ont été très positifs.

M. Rideout: Le projet de loi C-83 contient-il des dispositions qui empêcheraient que des problèmes comme ceux du *Standard Trust* se reproduisent?

[*Text*]

Mr. McKinlay: Being able to obtain information with respect to parent or related corporations would be extremely helpful. It would have been of tremendous assistance to us, as I think I mentioned earlier, in the Principal Group situation out west. I think it would be useful.

The Chairman: Do you then think the bill should provide that you or the superintendent ought to be able to obtain information on all related companies and the financial viability of those related companies?

Mr. McKinlay: Mr. Chairman, I understand that it is provided for. Is it not?

The Chairman: That is really the issue, though.

Mr. McKinlay: Yes.

Mr. Attewell: You reported the number of employees going up from 48 to 63 between 1988 and 1989. That is about a 30% increase in one year. Why was it necessary?

Mr. McKinlay: It was to put ourselves in a position to develop these standards. The big expansion came in. . .we call it the department of insurance and risk assessment. We added, I think, one lawyer to the staff. There was the normal sort of administrative support. We think it is very cost-effective to have adequate staff to manage and assess risk in advance, on a preventative maintenance basis, rather than to let problems come along. In the event that we have overstaffed, we do not have any problems. I am not suggesting we have overstaffed, but if we had, it would not be a bad investment, because the cost of failures is so darn high that we have to have good people, and enough of them. We have—what, 60 people now? That is not very many people to manage a risk of $250 billion.

Mr. Attewell: It is still a very large increase, though, but several of those are for this standards project. Is that a one-time thing that will be disbanded?

Mr. Sabourin: Maybe I could explain. The increase has been related to staffing the insurance and risks function—monitoring of our member institutions, the issue of compliance to our legislation in regards to standards. We have some people working on our standards. While we hope they will be complete in 1991, they have to be laundered, be changed, be flexible with the environment. People have to manage that, and ensure through it that the early warning system functions.

• 1705

The other large portion of our increase has been in the information systems. We have to increase the quality of our information systems to be able to look at data, assess data, and form an opinion.

Mr. Rodriguez: When a commercial owner takes over a deposit-taking financial institution, is it possible the deposit insurance would be extended to the commercial owner over a period of time?

[*Translation*]

M. McKinlay: Il sera extrêmement utile de pouvoir obtenir des renseignements sur les sociétés mères ou apparentées. Comme je l'ai dit tout à l'heure, ceci nous aurait été extrêmement utile dans le cas du groupe Principal dans l'Ouest. Ce serait excellent.

Le président: Ainsi, d'après vous, le projet de loi devrait vous permettre, à vous ou au surintendant, d'obtenir des renseignements sur toutes les sociétés apparentées et sur la viabilité financière de celles-ci.

M. McKinlay: Je crois que c'est prévu, monsieur le président, n'est-ce pas?

Le président: C'est vraiment là le problème.

M. McKinlay: Oui.

M. Attewell: Vous avez dit que le nombre d'employés était passé de 48 à 63 entre 1988 et 1989. Ceci représente une augmentation d'environ 30 p. 100 en un an. Pourquoi est-ce nécessaire?

M. McKinlay: Nous devions être en mesure d'élaborer ces normes. Le gros de l'expansion est intervenu dans ce que nous appelons le département de l'assurance et d'évaluation du risque. Je crois que nous avons ajouté un avocat au personnel. Il y a eu le soutien administratif habituel. Nous pensons qu'il est tout à fait rentable d'avoir un personnel qualifié pour gérer et évaluer les risques à l'avance, à titre préventif au lieu de laisser les situations pourrir. Si nous avons prévu trop de personnel, ce n'est pas un problème. Je ne veux pas dire que nous avons prévu trop de personnel, mais si c'était le cas, ce ne serait pas un mauvais investissement, car le coût des mises en liquidation est tellement élevé que nous devons avoir de bons collaborateurs, et en nombre suffisant. Nous avons—quoi 60 personnes, maintenant? Ça ne fait pas beaucoup de monde pour gérer un risque de 250 milliards de dollars.

M. Attewell: C'est néanmoins une augmentation très importante mais plusieurs de ces employés travaillent à ce projet de normes. Est-ce un exercice qui n'interviendra qu'une fois et dont le personnel disparaîtra?

M. Sabourin: Laissez-moi vous expliquer. Nous avons augmenté notre personnel pour doter le service d'assurance et d'évaluation des risques—c'est-à-dire surveiller les institutions membres, s'assurer du respect des normes et de notre loi. Nous avons quelques personnes qui travaillent sur nos normes. Nous espérons qu'elles seront terminées en 1991, mais elles devront être remaniées, modifiées, adaptées à l'environnement. Il faut du personnel pour gérer cela et veiller au bon fonctionnement du système d'alerte avancé.

Une autre part importante de l'augmentation a été consacrée au système d'information. Nous devons améliorer la qualité de nos systèmes d'information afin de disposer des données voulues, de pouvoir les évaluer et nous faire une opinion.

M. Rodriguez: Lorsqu'un propriétaire commercial reprend une institution financière de dépôts, l'assurance-dépôt peut-elle lui être accordée pendant une certaine période?

[*Texte*]

Mr. McKinlay: No, the commercial owner would not be an insured institution. Just the deposit-taking corporation would be insured. As I mentioned previously, the new bill provides that retroactive to August 11, 1989, all transfers of ownership of federal financial institutions have to receive the approval of the minister. There is still difficulty that federal legislation does not apply to the provinces. This is the small end of the problem. Only 10% of the insured deposits are with a variety of provincial institutions.

The Chairman: It also obliges a significant interest, does it not? In other words, a 10% or 11% shareholder cannot transfer without your permission.

Mr. McKinlay: That is right, with the minister's permission.

Mr. Rodriguez: What about a deposit-taking institution taking over a non-deposit-taking institution? Is it possible for the deposit insurance to be extended?

Mr. McKinlay: No.

Mr. Couture (Saint-Jean): On page 29, with the five-year summary you are showing us that the operation's total revenue against expenses end up with a $22 million loss. How is this financed?

Mr. Sabourin: Basically, CDIC receives premiums. If you look at 1989, we received $245 million in premiums. In fact, in 1989 we paid out $126 million in interest costs to the government for borrowings on loans from the CRF. So the reason why you have a net operating loss of $9 million in 1989 is because all of our revenues, all of our premiums, in fact go to reduce our cost of funds. We hardly have any revenue, but we still have the expenses.

Mr. Couture: Why do we not see it anywhere on the balance sheet? You have the $851 million dollar loss on the insurance deposit.

Mr. Sabourin: On page 22 you will see a statement of deposit insurance funds that deals with the premiums and other costs, and on the next page, a statement of investment and administration operations, which we cut out.

Mr. Couture: In 1994 with the rate of insurance we have now, we are going to be at 0.0 for the deposit insurance fund. We are going to eat that completely. We are going to be exactly in the same position for the operation, though, and it is even going to increase drastically. You went from 23 employees in 1985 up to 63. The total amount of the deposit insured will continue to grow which will oblige you, naturally, to have more personnel.

Mr. Sabourin: Yes, maybe.

Mr. Couture: The total expense in your operation will continue to grow.

Mr. Sabourin: Based on our projections for 1995, our total revenues based on the fund being eliminated, the deficit being eliminated, and the loans to CRF being eliminated some time at the end of 1994, we will have total revenues of approximately $32 million. The projection for our expenses in 1995 is $19 million, on which we will have a net operating earning of $13 million.

[*Traduction*]

M. McKinlay: Non, le propriétaire commercial ne peut pas être assuré. Seule la société acceptant des dépôts est assurée. Comme je l'ai déjà dit, le nouveau projet de loi prévoit que rétroactivement au 11 août 1989, tous les transferts de propriété d'institutions financières fédérales doivent être approuvés par le ministre. Un problème persiste néanmoins en ce sens que la législation fédérale ne s'applique pas aux provinces. C'est la partie mineure du problème. Dix p. 100 seulement des dépôts assurés se trouvent dans des institutions provinciales.

Le président: Il faut aussi un intérêt substantiel, n'est-ce pas? En d'autres termes, quelqu'un détenant 10 ou 11 p. 100 ne peut pas faire de transferts sans votre permission.

M. McKinlay: C'est exact, avec la permission du ministre.

M. Rodriguez: Et que se passe-t-il si une institution acceptant des dépôts reprend une institution n'en prenant pas? L'assurance-dépôt peut-elle être accordée?

M. McKinlay: Non.

M. Couture (Saint-Jean): À la page 29, dans l'état récapitulatif sur cinq ans, vous faites état d'une perte de 22 millions de dollars entre le total des revenus d'exploitation et les dépenses. Comment financez-vous cela?

M. Sabourin: La SDAC reçoit des primes. Si vous prenez 1989, nous avons reçu 245 millions de dollars en primes. En fait, en 1989, nous avons payé 126 millions de dollars en frais d'intérêt au gouvernement pour des emprunts sur des prêts du Trésor. On a donc une perte nette d'exploitation de 9 millions de dollars en 1989 parce que tous nos revenus, toutes nos primes, servent en fait à réduire le coût de nos fonds. Nous n'avons pratiquement aucun revenu, mais nous avons toujours les dépenses.

M. Couture: Pourquoi cela n'apparaît-il nulle part sur le bilan? Vous avez la perte de 851 millions de dollars sur l'assurance-dépôt.

M. Sabourin: À la page 22, vous avez un état des fonds d'assurance-dépôt qui donne les primes et les autres coûts et à la page suivante, un état des placements et des opérations administratives.

M. Couture: En 1994, avec le taux d'assurance actuel, nous allons arriver à 0.0 pour le fonds d'assurance-dépôt. Nous allons absorber cela complètement. Nous serons cependant exactement dans la même position pour l'exploitation, il y aura même une augmentation considérable. Les employés sont passés de 23 en 1985 à 63. Le montant total des dépôts assurés continuera à augmenter ce qui vous obligera, bien sûr, à avoir plus de personnel.

M. Sabourin: Oui, peut-être.

M. Couture: Les dépenses totales d'exploitation continueront d'augmenter.

M. Sabourin: D'après nos projections pour 1995, nos revenus totaux, le fonds étant éliminé, le déficit également, et les prêts au Trésor étant éliminés vers la fin de 1994, nous aurons des revenus totaux d'environ 32 millions de dollars. Nos dépenses en 1995 sont évaluées à 19 millions de dollars, et nous aurons là-dessus un bénéfice net d'exploitation de 13 millions de dollars.

[*Text*]

Mr. Couture: Super.

Mr. Sabourin: So what is happening now is that we are being drained on the interest costs. Until we eliminate the deficit and the loans to the CRF we are obviously working in a deficit position.

Mr. McKinlay: If I could just augment that, Mr. Chairman, the presentation of our statements of deposit insurance fund and administrative operations, as an engineer, I think they are crazy. They should be combined, because it is hard to follow. But if you take a look at page 22 you will see that the big number there is the interest on loans from the Consolidated Revenue Fund of $171 million, and you will see our premiums up above at 244. Then the administrative operations drifts into the bottom and we come up with the deficit being reduced from $1.017 billion down to $850 million.

• 1710

The Chairman: I want to thank you for coming, Mr. McKinlay and Mr. Sabourin. I think you are doing a far better job than used to be the case, once upon a time. That was before all the changes were made.

Mr. McKinlay: We are glad to help, sir.

The Chairman: I am sure that if we can get the current bill through it will improve the situation even more.

Mr. McKinlay: I think so.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Translation*]

M. Couture: Super.

M. Sabourin: Le problème actuel provient de nos frais d'intérêt. Tant que nous n'aurons pas éliminé le déficit et les prêts au Trésor, nous nous trouvons manifestement dans une position déficitaire.

M. McKinlay: Je voudrais ajouter un mot à cela, monsieur le président; pour moi qui suis ingénieur, cette présentation du bilan du fonds d'assurance-dépôts et des opérations administratives est tout à fait incroyable. Tout cela devrait être combiné, parce que c'est difficile à suivre. Mais si vous vous reportez à la page 22, vous verrez que le gros chiffre correspond à l'intérêt sur le prêt du Trésor de 171 millions de dollars, et vous verrez que nos primes se montent à 244. Il y a ensuite les opérations administratives et nous arrivons à réduire le déficit en le faisant passer de 1,017 milliard de dollars à 850 millions de dollars.

Le président: Je vous remercie tous deux d'être venus. Je trouve que vous faites un excellent travail, bien meilleur qu'à une certaine époque. C'était avant que tous les changements n'interviennent.

M. McKinlay: Nous sommes heureux de vous être utiles, monsieur.

Le président: Je suis sûr que si nous réussissons à faire adopter ce projet de loi, votre situation s'en trouvera encore améliorée.

M. McKinlay: Je le crois également.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From The Canada Deposit Insurance Corporation:

R.A. McKinlay, Chairman of the Board;

J.P. Sabourin, President and Chief Executive Officer;

L.T. Lederman, Corporate Secretary and General Counsel.

TÉMOINS

De la Société d'assurance-dépôts du Canada:

R.A. McKinlay, président du Conseil;

J.P. Sabourin, président et chef de la direction;

L.T. Lederman, secrétaire et conseiller juridique principal.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 143

Tuesday, November 27, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 143

Le mardi 27 novembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

Library of Parliament

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35372—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, NOVEMBER 27, 1990
(181)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 8:01 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens.

Acting Members present: Catherine Callbeck for Douglas Young; George Rideout for John Manley and Joseph Volpe for Diane Marleau.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Canadian Institute of Actuaries*: Robert L. Brown, President; Kurt K. von Schilling, Vice-President; Horace W. McCubbin, Chairperson of the Committee to Develop the Role of the Valuation Actuary; William T. Weiland, Chairperson of the Committee on Property and Casualty Financial Reporting; Harold D. Hugel, Chairperson of the Committee on Investment Practice. *From the Canadian Institute of Chartered Accountants*: Alan J. Dilworth, Chairman; William W. Buchanan, General Director; Dana R. Clarence, Director.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of Bill C-83, The Trust and Loan Companies Act (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday November 27, 1990 – Issue No. 142*).

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Robert Brown and the other witnesses from the Canadian Institute of Actuaries each made a statement and answered questions.

At 9:07 o'clock p.m. the sitting was suspended.

At 9:10 o'clock p.m., the sitting resumed.

Alan J. Dilworth made a statement and, with the other witnesses from the Institute of Chartered Accountants, answered questions.

At 10:00 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 27 NOVEMBRE 1990
(181)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 20 h 01, dans la salle 253-D, édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Jerry Pickard, Pat Sobeski, René Soetens.

Membres suppléants présents: Catherine Callbeck remplace Douglas Young; George Rideout remplace John Manley; Joseph Volpe remplace Diane Marleau.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *De l'Institut canadien des actuaires*: Robert L. Brown, président; Kurt K. von Schilling, vice-président; Horace W. McCubbin, président de la Commission sur le développement du rôle de l'actuaire responsable de l'évaluation; William T. Weiland, président de la Commission des rapports financiers des compagnies d'assurances IARD; Harold D. Hugel, président de la Commission de pratique en investissements. *De l'Institut canadien des comptables agréés*: Alan J. Dilworth, président; William W. Buchanan, directeur principal; Dana R. Clarence, directeur, Affaires gouvernementales.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Robert Brown et les autres témoins de l'Institut canadien des actuaires font chacun un exposé et répondent aux questions.

À 21 h 07, la séance est suspendue.

À 21 h 10, la séance reprend.

Alan J. Dilworth fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Institut canadien des comptables agréés, répond aux questions.

À 22 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, November 27, 1990

• 2001

The Chairman: Order, please. Mr. Rideout, you and I and Ms Callbeck are here, and we are ready to go and we are moving ahead.

The orders of the day are the consideration of Bill C-83, An Act to review and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters.

The first witness is Robert Brown, President of the Canadian Institute of Actuaries, and he is going to give us the brief. With him are Kurt von Schilling, Horace McCubbin, William Weiland, and Harold Hugel. Welcome, gentlemen. If you will give us a few words, then we will go on to questioning.

Mr. Robert Brown (President, Canadian Institute of Actuaries): Thank you very much, Mr. Chairman. We are here, representing the 1,600 members of the Canadian Institute of Actuaries, to focus on several points in our brief. We know you have our brief and have had a chance to read it. We would like to highlight some actions we believe should be taken as part of the overall financial re-regulation process, both to reduce significantly the risk of future insolvency among financial institutions and to reduce the exposure of customers of financial institutions to losses not covered by deposit insurance or policy-holder compensation funds if an insolvency does occur.

Mr. Horace McCubbin, who drafted the paper on the appointed actuary and the expanded role, will speak first. I would point out that the role of the appointed actuary has existed with the provision for forward-looking in the United Kingdom since 1973; that is 17 years. Horace will cover that topic in a moment.

Bill Weiland, Chairperson of our Committee on Property and Casualty Financial Reporting, will discuss some of the property and casualty aspects and some of the discussions we have had with the Insurance Bureau of Canada.

Mr. Harold Hugel, Chairperson of our Committee on Investment Practice, would like to highlight the asset/liability management and interest rate risk aspects of our brief.

Mr. Kurt von Schilling, Vice-President of the Institute and Chairperson of the Task Force on Combined GAAP and Solvency Implementation, is here to answer any questions you may have with regard to minimum surplus requirements, GAAP reporting, the policy premium method—any of those topic areas.

Of course, we would be more than happy to answer questions at any time in our presentation.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 27 novembre 1990

Le président: La séance est ouverte. Monsieur Rideout, puisque nous sommes ici, vous, M^me^ Callbeck et moi-même, nous sommes prêts à commencer et nous allons le faire.

Ce qui est prévu aujourd'hui à l'ordre du jour c'est l'étude du projet de loi C-83, tendant à remanier et modifier la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives.

Le premier témoin est M. Robert Brown, président de l'Institut canadien des actuaires. Il va nous présenter un mémoire. Les personnes qui l'accompagnent sont Kurt von Schilling, Horace McCubbin, William Weiland et Harold Hugel. Messieurs, je vous souhaite la bienvenue. Si vous voulez bien nous dire quelques mots, nous passerons ensuite aux questions.

M. Robert Brown (président, Institut canadien des actuaires): Je vous remercie monsieur le président. Nous représentons ici les 1,600 membres de l'Institut, afin de mettre en relief certains aspects de notre mémoire. Nous savons que vous l'avez en main et que vous en avez pris connaissance. Nous souhaiterions donc attirer l'attention sur certaines initiatives qui, à notre avis, doivent être prises dans le cadre du processus de retour à la réglementation, tant pour réduire considérablement le risque d'insolvabilité future parmi les établissements financiers que pour réduire les risques de pertes encourues par les clients d'établissements financiers dans les cas où les dépôts ne sont pas garantis par l'assurance-dépôts ou d'autres fonds d'indemnisation.

M. Horace McCubbin, celui qui a rédigé le document portant sur l'actuaire nommé et le rôle élargi, sera le premier à prendre la parole. Je tiens à signaler que le rôle d'actuaire désigné ayant mandat de prospective existe au Royaume-Uni depuis 1973, soit depuis 17 ans. Horace abordera donc cet aspect sous peu.

Bill Weiland, président de la Commission des rapports financiers des compagnies d'assurances IARD, abordera certains aspects de la question et vous mettra au fait de certaines discussions que nous avons eues avec le Bureau des assurances du Canada.

M. Harold Hugel, président de notre comité sur les pratiques d'investissement, souhaite vous donner les grands traits des passages de notre mémoire qui portent sur la gestion de l'actif et du passif et le risque lié au taux d'intérêt.

M. Kurt von Schilling, vice-président de l'Institut et président du Groupe de travail sur la mise en application des rapports combinés selon les PCGR et les normes de solvabilité, est ici pour répondre à toute question qui pourrait vous venir à l'esprit au sujet des exigences minimales en matière d'excédents, du respect des PCGR dans les états financiers, de la méthode de la prime de police et de tout autre sujet connexe.

Évidemment, nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes vos questions au cours de l'exposé.

[*Texte*]

I did want to update one item in the brief. You have in the packet a letter to the IBC from Mr. Paul McCrossan, President-Elect of the Canadian Institute. Paul is not able to be with us this evening; he is on his way to England. If you were to read that letter, you would presume we had a level of agreement with the IBC that was virtually full accord, similar to the full accord we have with the CLHIA.

• 2005

Having reached that agreement with a working committee of the IBC, the board of the IBC was not able to come to full agreement, and I would like to make clear exactly the position the IBC and the Canadian Institute have on certain matters relevant to the appointed actuary. Without putting any words in anyone's mouth, we understand that the IBC is concerned about when the appointed actuary would do the forward-looking work. They believe it should be necessary only when a company is extremely close to failure, and they are also concerned about the cost aspects of having the appointed actuary do all the work that could be construed from the report.

In the negotiations with IBC, the Canadian Institute has modified its position similar to that outlined in the letter from Paul McCrossan, but let me review it very quickly. There would be a two-level approach in the work of the appointed actuary with a property and casualty company. First, there would be a test of the risk being carried in the book of business of the company relative to its capital provisions and surplus, and if the surplus relative to risk reached a certain material threshold that made it obvious to everyone that the company was safe and extremely viable—without question viable—then the forward-looking work of the appointed actuary would not be done. However, if there was a level of concern, given this test of materiality as to surplus versus risk, then scenario testing would be done and the appointed actuary, through the process of scenario testing, would decide what level was required.

The Chairman: We have members of the Canadian Institute of Chartered Accountants here. I hope they are paying attention particularly to this requirement, because right now in terms of the trust operation they are the only people involved. Your brief indicates that perhaps they should be looking at actuarial work in terms of their look at the solvency of organizations. I might ask them questions on that, so I wanted to draw it to their attention.

Mr. Brown: To finish off that particular point, at the governing council meeting of the Canadian Institute of Actuaries on November 14, a motion was passed that in drafting the standards of practice it be made clear to members, and in particular to the appointed actuary, that no unnecessary work would be done. That is now a clear provision in the drafting of the standards of practice.

Finally, I would like to start into the discussion, which will be finished by Horace McCubbin, as to exactly what we mean by the "forward look" and some of the wording in the document that uses terms like "forecasting" and

[*Traduction*]

Il y a un aspect du mémoire que je voudrais mettre à jour. Votre pochette contient une lettre adressée au BAC par M. Paul McCrossan, nouveau président de l'Institut. Paul n'est pas en mesure d'être avec nous ce soir puisqu'il est en route vers le Royaume-Uni. En prenant connaissance de la lettre, vous pourriez supposer que nous sommes pratiquement en accord total avec le BAC, comme nous le sommes avec l'ACCAP.

Il y a eu accord avec un comité de travail du BAC. Cependant, le Conseil du BAC n'a pas été en mesure d'en arriver à un accord complet. J'aimerais vous exposer exactement la position du BAC et celle de l'Institut des actuaires sur certaines questions ayant trait à l'actuaire désigné. Sans vouloir parler au nom du BAC, je crois savoir que ce dernier cherche à préciser dans quelles circonstances le travail de l'actuaire désigné serait un travail de prospective. Selon le Bureau, cela ne s'avère nécessaire que lorsqu'une société est très proche de la faillite. Le Bureau s'inquiète également du coût de faire faire par l'actuaire désigné un travail qui pourrait très bien être fait par les intéressés à partir des données du rapport.

Dans le cadre de ces négociations avec le Bureau, l'Institut a modifié sa position dans le sens de ce qui est contenu dans la lettre de Paul McCrossan. Permettez-moi donc de vous résumer la position actuelle. La démarche de l'actuaire désigné auprès d'une société IARD en serait une à deux paliers. Il y aurait tout d'abord évaluation du risque comptabilisé de la société en regard des réserves en capitaux et de l'excédent. Puis, dans la mesure où le rapport entre l'excédent et le risque atteindrait un seuil constatable qui témoignerait d'un degré de sécurité et de viabilité indiscutable—voire indubitable—l'actuaire désigné n'entreprendrait aucun travail de prospective. Cependant, si le coeffecient objectivement constaté de l'excédent par rapport au risque était de nature à susciter des inquiétudes, alors l'actuaire désigné effectuerait les tests prospectifs pertinents afin de déterminer le seuil à atteindre.

Le président: Nous avons ici des membres de l'Institut canadien des comptables agréés. J'espère qu'ils sont attentifs à cette exigence, étant donné qu'ils sont les seuls à l'heure actuelle à participer à l'activité fiduciaire. Il ressort de votre mémoire que les comptables agréés devraient se pencher sur les résultats d'analyses actuarielles lorsqu'ils évaluent la solvabilité. Il se peut que j'aie des question à leur poser à ce sujet et je voulais donc attirer leur attention sur cet aspect.

M. Brown: Je vous dirai donc pour terminer que, lors de la réunion du Conseil de direction de l'Institut canadien des actuaires tenue le 14 novembre, il a été recommandé et adopté que le texte des normes d'exercice de la profession fasse savoir de façon explicite aux membres et notamment aux actuaires désignés que tout travail superflu est à éviter. Il existe donc maintenant une disposition claire à cet effet en matière de réaction des normes d'exercice.

Pour terminer, je vais amorcer un sujet que relancera M. Horace McCubbin en tentant de vous expliquer ce que nous entendons par certains termes comme l'«évaluation prospective», les «prévisions» et la «situation financière

[*Text*]

"expected future financial position". I want to make it clear that we are not using static tests but, rather, doing what we call—and this may be a bit of jargon—dynamic solvency testing. We are looking at the solvency of the company in a dynamic and changing environment.

With that in mind, I would like to turn now to Mr. Horace McCubbin to continue with that line and describe to you some of the key points in our brief on the appointed actuary.

Mr. Horace W. McCubbin (Chairperson, Committee to Develop the Role of the Valuation Actuary, Canadian Institute of Actuaries): Mr. Chairman, as part of our submission there is a letter of May 1989, sent by the institute to the Minister of Finance, which outlined our proposed broadened role for the valuation actuary. That role was proposed because it is our view that, if enshrined, it would indeed reduce the likelihood of insurance company insolvencies.

The proposals build on the existing role of the valuation actuary that was created in 1978 and practised by actuaries since that time, and it was modeled, as Mr. Brown has said, on the role of the appointed actuary in the United Kingdom, which came into being in the mid-1970s. I am going to speak only briefly to the five major proposals, the first of which was the formal designation by the board of the position of an appointed actuary. That actually exists in legislation today. The change that is proposed is that the board also be required to take action in the event of termination of the actuary.

• 2010

The second point, a new one, was that the actuary should have the right of access to the management information necessary to do his job. This is modelled on the role of the auditor and his right to information. I would stress that it is only information the actuary needs, not information not required.

The third proposal was that the appointed actuary would be charged with reporting to the senior management of the company any transactions or conditions that in his opinion were likely to have a very significant adverse effect on the company, so severe that they required rectification. That is a role some actuaries can play today. This would formalize it. I would emphasize that this is with a view to the actuary being a watch-dog for his company rather than a bloodhound sniffing around looking for all the difficult positions the company might find itself in.

Probably the key proposal is the next one, that the appointed actuary would be required to report formally to the board of the company, at least annually, on the current financial position of the company and the expected future

[*Translation*]

future d'une société». J'aimerais qu'il soit bien compris que nos évaluations ne sont pas statiques mait tombent plutôt dans la catégorie de ce que nous appelons dans notre jargon des évaluations dynamiques de solvabilité. Nous évaluons la solvabilité d'une société dans un contexte dynamique et évolutif.

Cela dit, je vais maintenant passer la parole à M. Horace McCubbin, qui poursuivra dans la même veine et vous décrira certains aspects essentiels de notre mémoire qui touchent la question de l'actuaire désigné.

M. Horace W. McCubbin (président, Commission sur le développement du rôle de l'actuaire responsable de l'évaluation, Institut canadien des actuaires): Monsieur le président, notre mémoire contient une lettre datée de mai 1989 qu'a envoyée l'Institut au ministre des Finances, dans laquelle nous décrivions le rôle élargi que nous envisagions pour l'actuaire responsable de l'évaluation. Nous avons fait cette proposition pour faire avaliser des fonctions qui auraient pour effet de réduire les risques d'insolvabilité de sociétés d'assurance.

Les propositions sont fondées sur la définition actuelle du rôle de l'actuaire responsable de l'évaluation, formulée en 1978 et mise en application par les actuaires à partir de cette date. Elles s'inspirent également, comme l'a souligné M. Brown, du rôle de l'actuaire responsable de l'évaluation tel qu'il est exercé au Royame-Uni depuis le milieu des années 1970. Je vais commenter brièvement les cinq grandes propositions. Premièrement, nous proposons la désignation officielle par le Conseil d'un poste d'actuaire désigné, comme cela est d'ailleurs prévu dans la législation actuelle. La modification proposée vise à faire en sorte que le Conseil soit tenu d'intervenir en cas ce cessation de désignation.

Comme deuxième aspect, et il s'agit de quelque chose de nouveau, le droit d'accès à l'information de gestion nécessaire pour l'exercice des fonctions de l'actuaire désigné. Cette disposition s'inspire du rôle du vérificateur et de son droit à l'information. Je tiens à signaler qu'il ne s'agit que d'informations correspondant aux besoins de l'actuaire et non pas d'informations superflues.

Troisièmement, nous avons proposé que l'actuaire désigné soit responsable de communiquer officiellement à la haute direction toute opération ou situation risquant d'avoir un effet défavorable important sur la position financière de l'assureur et appelant correction. C'est là un rôle que peuvent déjà jouer certains actuaires aujourd'hui. Il s'agirait de l'officialiser. Je tiens à souligner que l'optique est celle de l'actuaire comme chien de garde de sa société plutôt que celle de l'actuaire lévrier à l'affût de tout indice de précarité embarrassante.

La proposition la plus cruciale est sans doute la prochaine, à savoir que l'actuaire désigné soit tenu de communiquer officiellement au Conseil de la société, au moins une fois l'an, la situation financière courante ainsi que

[*Texte*]

financial position of the company. The current position would be only a minor extension of what the actuary does now, but it would encompass something more than just the actuarial liabilities. It would be a commentary on the current single-point, static position.

More importantly is the forward-looking view spoken to by the expected future financial position requirement. The intention here is to have the actuary try to look at the future circumstances of the company, based upon its plans, and to measure the sensitivity of various items on the results of the company as they might occur into the future.

It is not intended that the actuary try to forecast a particular result; rather, he will be doing calculations to present a range of results, again indicating sensitivity so that management and the board would be well informed and therefore capable of making presumably better management decisions.

The last proposal was that in the published financial reports of the company there would be a statement from the appointed actuary indicating that the figures have been determined and fairly presented for actuarial liabilities. That is a slightly different wording than what is there now. The actuarial opinion does now exist in statements.

In addition, we have proposed that the role of the appointed actuary, as well as the role of the auditor, should be in the notes to the financial statements.

Mr. Chairman, those are my comments. I would be happy to entertain questions.

Mr. Brown: Mr. Weiland will discuss some of the aspects particularly pertinent to the property and casualty business.

Mr. William T. Weiland (Chairman, Committee on Property and Casualty Financial Reporting, Canadian Institute of Actuaries): Thank you very much. In my comments I would like to point out that the role of the valuation actuary as it exists for life insurance companies today is somewhat different from the requirement for actuaries who are offering opinions on property and casualty insurers. From that standpoint, the part of the actuary's responsibilities—

The Chairman: [*Inaudible—Editor*]

Mr. Weiland: Yes, it is. The property and casualty company requires an opinion only on its policy and claims liabilities, whereas in the life insurance situation the valuation actuary is required to look more at the relationship between the assets and the liabilities, so the opinion of the actuary has a more direct impact on the solvency.

The Chairman: I do not think you answered my question correctly. You are saying that the actuary and the life company do not have to look at anticipated things such as an outbreak of AIDS or an outbreak of a disease that would likely change the life expectancies in a life company. Does he have to make his comments and project what would happen to the assets of the company if there were an enormous unexpected death loss?

[*Traduction*]

la situation financière future prévue de la société. Pour ce qui est de la situation courante, il ne s'agirait que d'une légère amplification de l'activité actuelle de l'actuaire, qui irait cependant au-delà de la simple analyse du passif actuariel. Il s'agirait d'un commentaire ponctuel et statique visant la situation actuelle.

L'aspect le plus important de la recommandation a trait à l'élément prospectif que représente l'exigence de communiquer la situation financière future de la société. On envisage par là de faire en sorte que l'actuaire se penche sur la situation future de la société en se fondant sur ses plans en vue de faire une analyse de sensibilité de l'évolution des divers postes de résultats.

L'actuaire n'exprimerait pas ses prévisions par un résultat particulier mais ferait plutôt des calculs d'où serait tirée une fourchette de résultats, pour ainsi fournir aux décideurs une analyse de sensibilité susceptible de donner au Conseil d'administration les éléments d'information voulus pour assurer une meilleure prise de décisions.

Nous avons proposé enfin que les états financiers publiés comportent une déclaration qui préciserait que l'actuaire désigné a établis et présenté avec justesse le passif actuariel de l'assureur. Ce libellé s'écarterait quelque peu du libellé actuel. La déclaration actuarielle existe déjà dans les états financiers.

De plus, nous avons proposé que la description des rôles de l'actuaire désigné et du vérificateur fassent obligatoirement partie des notes accompagnant les états financiers.

Monsieur le président, cela dit, je suis disposé à accueillir toute question.

M. Brown: M. Weiland va maintenant aborder certains aspects particuliers propres au secteur IARD.

M. William T. Weiland (président, Commission des rapports financiers des compagnies d'assurances IARD, Institut canadien des actuaires): Je vous remercie. J'aimerais dans mes commentaires faire ressortir que le rôle de l'actuaire responsable de l'évaluation, tel qu'il existe aujourd'hui dans les sociétés d'assurance-vie, diffère quelque peu des exigences actuarielles visant les avis donnés aux sociétés d'assurance IARD. Dans cette perspective, les responsabilités de l'actuaire. . .

Le président: [*Inaudible—Éditeur*]

M. Weiland: En effet. La société d'assurance IARD n'a besoin d'avis que sur les éléments de passif correspondant à la valeur des polices et des demandes d'indemnisations, alors que, pour l'assurance-vie, l'actuaire responsable de l'évaluation doit se pencher davantage sur le rapport entre l'actif et le passif, de sorte que l'avis de l'actuaire se répercute plus directement sur la solvabilité.

Le président: Je ne crois pas que vous ayez bien répondu à ma question. Vous dites que, dans le cas d'une société d'assurance-vie, l'actuaire n'a pas à évaluer des éventualités comme une recrudescence du SIDA ou une épédimie quelconque qui auraient pour effet de modifier l'espérance de vie des assurés. Doit-il formuler ses commentaires et faire une projection de l'évolution de l'actif en cas d'une perte imprévue importante attribuable à la mortalité?

[*Text*]

• 2015

Mr. Weiland: I think they certainly would be concerned and would have to look at it.

The Chairman: Do they have to make a report on that? Do they have to look into the future and say that there is likely to be a very serious change in life expectancy?

Let us take a very simple case. You are analysing a company after its year-end. Two or three days after the year-end there was a massive flood and half the policy-holders drowned in the flood. Does the actuary who is reporting on the solvency of the company as of its year-end have to make reference to the likelihood of paying claims as a result of that flood?

Mr. McCubbin: There is no actual requirement in the legislation that the actuary make that kind of report.

The Chairman: That is right. So the point is that the present situation with P and C companies and life companies is the same except that the life companies are prepared to pay a little more attention to the actuary than the P and C companies are at the present time. Is that the situation?

Mr. Weiland: I do not think it is quite like that. According to the act, the property and casualty insurer is required to offer only an opinion on the policy and claims liabilities—

The Chairman: At the date of the statement.

Mr. Weiland: That is correct.

The Chairman: The life company actuary has to offer only an opinion on the value of the claims at the date of the statement on the basis of information at the date of the statement, not on information that subsequently became due or is likely to become due or that he thinks might happen. There is nothing in the act that requires him to look forward.

Mr. Weiland: There are some differences relating to board appointments and things of that nature. The point I was leading up to is that the responsibilities of commenting on the current financial position of the company in relation to property and casualty insurers would in fact be an expansion of the responsibilities as they currently exist.

The Chairman: I think that is a very important point you are making. What bothers me and what bothered our committee this afternoon was a quick look at the Standard Trust financial statement. The financial statement of that corporation, to bring you up to date, showed that the shareholders' equity as of December 31, 1989 was $91.5 million. All of a sudden on June 30, 1990, six months later, it was $37 million; in other words, a loss of $50 million or a little bit more in the space of six months.

As we all know, all those loses cannot occur in that six-month period; they must have been in the making when the statement of December 31, 1989 was prepared. Defaults must have been in the organization problem. What amendments to the bill would you suggest to make sure we cover that kind of situation?

[*Translation*]

M. Weiland: Je crois qu'il s'agit d'un aspect qui intéresserait certainement la société et sur lequel l'actuaire devrait se pencher.

Le président: L'actuaire doit-il faire rapport à ce sujet? Doit-il envisager l'avenir et déclarer qu'une modification importante de l'espérance de vie est à prévoir?

Prenons un cas très simple: l'actuaire analyse une société en fin d'exercice. Supposons que, deux ou trois jours après la fin de l'exercice, une inondation de grande envergure entraîne la mort par noyade de 50 p. 100 des détenteurs de police de la société. Est-ce que l'actuaire chargé de faire rapport au sujet de la solvabilité de la société en fin d'exercice doit alors évoquer la probabilité d'indemnisations liées à cette inondation?

M. McCubbin: Rien n'exige cela dans la loi telle qu'elle est formulée à l'heure actuelle.

Le président: C'est exact. Par conséquent, à l'heure actuelle, rien ne distingue la situation des sociétés d'assurance IARD de celles des sociétés d'assurance-vie, si ce n'est que ces dernières sont disposées à prêter plus d'attention aux avis de l'actuaire que les premières. Est-ce exact?

M. Weiland: Je ne crois pas que cela soit tout à fait exact. Selon la loi, l'assureur IARD n'est tenu que de formuler une opinion au sujet du passif correspondant aux polices et aux indemnisations. . .

Le président: À la date de l'état financier.

M. Weiland: C'est exact.

Le président: Il suffit pour l'actuaire d'une société d'assurance-vie de formuler un avis au sujet des valeurs d'indemnisation à la date de l'état financier à par partir de renseignements connus à cette date et non pas à partir de renseignements connus par la suite ou qui le seront vraisemblement ou qui correspondent à la prospective qu'il est en mesure de faire. Rien dans la loi n'oblige l'actuaire à jeter un regard prospectif sur l'évolution du passif.

M. Weiland: Il existe dans la loi certaines différences pour ce qui est des nominations du Conseil et ainsi de suite. Ce que je tenais à faire ressortir, c'est que, pour ce qui est des assureurs IARD, la responsabilité de commenter la situation financière actuelle de la société constituerait un élargissement des responsabilités qui existent à l'heure actuelle.

Le président: À mon avis, ce que vous dites est extrêmement important. Ce qui m'inquiète et ce qui inquiète aussi les membres du comité cet après-midi, c'est que nous avons eu l'occasion d'étudier rapidement les états financiers de la société Standard Trust. En voici les derniers éléments: au 31 décembre 1989, l'avoir des actionnaires se chiffrait à 91,5 millions de dollars; tout à coup, au 30 juin 1990, donc six mois plus tard, il n'était plus que de 37 millions de dollars. Autrement dit, la société avait essuyé une perte de 50 millions de dollars et plus en six mois.

Nous savons tous qu'une perte de cette ampleur ne peut être attribuable à un seul semestre. Elle a nécessairement ses origines dans la période qui correspond aux états financiers du 31 décembre 1989. Il y a dû avoir des insuffisances au niveau de l'organisation. Comment donc modifier le projet de loi pour tenir compte de ce genre de situation?

[*Texte*]

Mr. Brown: What we are asking for is a two-pronged approach: first, that there be a provision for forward-looking; second, that the work of the appointed actuary not be based on a static analysis at a point in time but rather a dynamic analysis taking into consideration the fact that the external environment can change, and change very rapidly.

The Chairman: Do you think the accountants also pay attention to that reality?

• 2020

Mr. Brown: With all due respect, given the provisions and the regulations at the moment, both professions are given a mandate that limits them in their ability to be either forward-looking or dynamic in the work they do as opposed to present-bound and static in the analysis.

Mr. McCubbin: When we talk about the current situation in legislation today, the life actuary and the P and C is doing point-in-time evaluation of a liability. The life actuary is charged to do that. We are looking at both sides of the balance sheet. The proposal we have in front of you, for both the current and the future, is to look more broadly than just the present value of liabilities. We urge you to look at the items of solvency.

The Chairman: The liabilities that could reasonably be anticipated when you do the analysis.

Mr. McCubbin: Correct.

The Chairman: Even though they may not have shown up in the balance sheet.

Mr. McCubbin: Yes.

Mr. Weiland: There are several elements in the proposal of the Canadian Institute that would have made a difference in situations that have emerged in the past. For example, I would like to talk briefly about the advocate general. Elements in our proposal such as access to information, management reporting, and board appointments would probably have made a difference in the way events unfolded.

Specifically, in relation to the expected future financial position, there was the question of imminent solvency, with the opinion being required at a specific point. Had there been in place what we are referring to as dynamic solvency, I think the issues would have been come to grips with a lot sooner. Essentially, the actuary can inform the regulators when the company is bankrupt as opposed to what we are talking about in the proposal, where there should be anticipated insolvency in the future or danger signs that would alert people.

With respect to property and casualty standards of practice within the Canadian Institute, I can tell you that their development has advanced greatly in the past two years. We are well on our way to having a set of standards that would support the proposal that has been made.

Mr. Harold D. Hugel (Chairperson, Committee on Investment Practice, Canadian Institute of Actuaries): The CDIC paper basically looks at three items: setting the policy for interest rate risk management, measurement techniques,

[*Traduction*]

M. Brown: Nous préconisons une démarche à deux volets. Tout d'abord, il faut une disposition relative à l'analyse prospective. En deuxième lieu, le travail de l'actuaire désigné ne doit pas être fondé sur une analyse statique ponctuelle mais plutôt sur une analyse dynamique qui tienne compte de la possibilité d'une évolution, parfois rapide, du climat externe à l'entreprise.

Le président: Estimez-vous que les comptables tiennent compte de cette réalité?

M. Brown: Je dois vous dire que, compte tenu des dispositions et de la réglementation actuelles, les deux professions se voient conférer un mandat qui limite leurs capacités de prospective ou d'évaluation dynamique et qui les contraint à une analyse ponctuelle et statique.

M. McCubbin: Compte tenu de la loi telle qu'elle existe, l'actuaire effectue une analyse ponctuelle des éléments de passif, aussi bien des sociétés d'assurance-vie que des sociétés d'assurance IARD. C'est ce qu'on demande à l'actuaire de faire. Nous étudions les deux côtés du bilan. Or, nous proposons, aussi bien pour l'analyse de la situation actuelle que pour l'analyse prospective, un examen qui dépasse le cadre de la valeur actuelle du passif. Nous vous incitons à bien examiner les diverses composantes de la solvabilité.

Le président: À savoir les éléments de passif dont on pourrait raisonnablement prévoir l'évolution au moment de l'analyse.

M. McCubbin: C'est exact.

Le président: Même s'ils ne figurent pas au bilan.

M. McCubbin: En effet.

M. Weiland: Plusieurs aspects contenus dans la proposition de l'institut auraient pu avoir une incidence sur l'évolution de certaines situations que nous avons connues par le passé. Par exemple, j'aimerais parler brièvement de l'avocat général. Certains aspects de notre proposition en matière d'accès à l'information, de rapports de gestion et de nominations au conseil auraient probablement eu des répercussions sur le déroulement des événements.

Plus précisément en ce qui a trait à la situation financière future de la société, je pense à la nécessité d'un avis à un moment précis au sujet de l'insolvabilité imminente. Dans un contexte d'analyse dynamique de la solvabilité, j'estime que la gravité de la situation aurait pu être constatée beaucoup plus tôt. L'actuaire est en mesure d'informer les autorités de réglementation de la faillite d'une société. Or, ce que nous proposons, c'est qu'il puisse aviser les intéressés de toute insolvabilité prévisible ou de tout signal d'alerte.

Pour ce qui est des normes qu'applique l'institut canadien aux sociétés d'assurance IARD, je puis vous dire qu'il y a eu beaucoup d'évolution au cours des deux dernières années. Nos normes vont correspondre très bientôt à la proposition que nous avons faite.

M. Harold D. Hugel (président, Commission de pratique en investissements, Institut canadien des actuaires): Essentiellement, le document de la SADC englobe trois aspects: la détermination de la politique en matière de

[*Text*]

and implementation and control. Fundamentally, the Canadian Institute of Actuaries is in agreement with what they are trying to do. They are trying to get the board of directors and management directly involved in this process.

We have some concerns with the measurement. We see two flaws in the paper. We see some technical issues, and we see some omissions. Probably the best and most expensive example of interest rate management gone wrong is the savings and loan crisis in the U.S. It is a classic problem: the liabilities were all at the short end and the assets were 25-or 30-year mortgages. At the time it seemed like a good idea. They were taking in these deposits at 2% crediting rate, and the mortgages were at 6%. So you had this positive 4% cashflow. In hindsight that sounds absurd to us now, because interest rates in the meantime rose and they could not maintain that 4% gap.

• 2025

Now, in Canada we do not have this same type of problem because, by law, residential mortgages are essentially limited to one, three and five years.

The Chairman: No, they are not. You could run a residential mortgage for as long as you damn well want.

Mr. Hugel: I would like to continue on that.

The Chairman: Not only that, but the only difference is that after five years a person has the right to pay it off, with three months' interest by way of bonus. The fact that you have deposit insurance and the fact that deposit insurance ensures only depositors for five years does not prevent a lender from lending for 50 years if he wants to.

Mr. Hugel: I was just about to extend the point. The way it works is that the lender is given an option to retract at that point in time.

The Chairman: With a three-month bonus.

Mr. Hugel: Yes, that is right. That is absolutely correct. I was going to say that traditionally it is the one, three and five years with the liabilities—

The Chairman: You have not been around long. Traditionally, it used to be 10-and 15-year mortgages.

Mr. Hugel: Yes, in the 1960s.

The Chairman: There were 25-year mortgages, if you want to get down to tradition.

An hon. member: That was before you were born.

Mr. Hugel: A point well taken.

The Chairman: Currently this may be the situation. Hopefully it will not remain this way forever.

[*Translation*]

gestion du risque lié au taux d'intérêt, les techniques de mesures et les moyens de mise en oeuvre et de surveillance. L'Institut canadien des actuaires est essentiellement d'accord avec les buts poursuivis par la Société. Cette dernière s'efforce d'assurer la participation du conseil d'administration et de la direction au processus.

Nous constatons deux insuffisances pour ce qui est des propositions relatives aux techniques de mesure. Certaines techniques nous semblent discutables et, d'autre part, nous constatons certaines omissions. L'exemple le plus illustratif et sans doute le plus coûteux d'une mauvaise gestion des risques liés au taux d'intérêt est celui des caisses d'économie et de crédit aux Etats-Unis. Le problème est classique: l'ensemble des éléments de passif était à courte échéance alors que, dans le cas des éléments d'actif, les échéances étaient de l'ordre de 25 ou 30 ans. L'idée semblait bonne à l'époque. On acceptait des dépôts avec marge de 2 p. 100 et l'écart était de 6 p. 100 par rapport aux taux hypothécaires. Un écart de quatre points de pourcentage contribuait donc avantageusement au mouvement de trésorerie. En rétrospective, tout cela nous paraît absurde, puisque, dans l'intervalle, les taux d'intérêt ont monté et qu'il n'a pas été possible de maintenir l'écart de quatre points de pourcentage.

Au Canada, ce genre de problèmes n'existe pas puisque, selon la loi, les hypothèques résidentielles ne peuvent être que d'un an, trois ans et cinq ans.

Le président: Non, ce n'est pas le cas. Il n'y a pas de limite à l'échéance des hypothèques résidentielles.

M. Hugel: J'aimerais poursuivre là-dessus.

Le président: Ce n'est pas tout. La seule différence, c'est que, après cinq ans, le débiteur peut rembourser l'hypothèque tout en évitant trois mois d'intérêt. L'existence de l'assurance-dépôt et d'une disposition selon laquelle l'assurance-dépôt n'assure les déposants que pour cinq ans n'empêche pas un créancier de prêter pour cinquante ans s'il le souhaite.

M. Hugel: J'allais justement expliciter davantage. En effet, le créancier a le choix de retirer son prêt à ce moment-là.

Le président: En offrant trois mois d'intérêt.

M. Hugel: En effet, c'est exact. C'est tout à fait exact. J'allais dire qu'il s'agit habituellement d'hypothèques d'un an, de trois ans et de cinq ans. . .

Le président: Votre expérience ne va pas très loin. On offrait auparavant des hypothèques de 10 et de 15 ans.

M. Hugel: En effet, durant les années 60.

Le président: Il y avait même des hypothèques sur 25 ans si vous voulez remonter un peu plus loin en arrière.

Une voix: C'était avant votre naissance.

M. Hugel: J'en prends bonne note.

Le président: Ce que vous dites correspond peut-être à la situation actuelle. Espérons qu'elle va évoluer.

[*Texte*]

Mr. Hugel: The point I was trying to make was that the CDIC paper is trying to make the position that the assets and the liabilities of the company are reasonably well matched for the duration of the assets, and the duration of the liabilities are reasonably well matched; therefore, there should not be any problems. This is where we do have some concerns, because it fails to recognize several things.

One of the things we have been talking about is that it is looked at on a static basis only. Another thing is that the paper fails to recognize the regional concentration of assets that a particular lender may have. We talked about Standard Trust there. Some other examples would be companies who invested heavily in the oil patch in the early 1980s.

The paper also does not look at the risk of default of assets or the downgrading of assets, which can also be very expensive; also off-balance-sheet items, such as mortgage commitments, interest rate swaps and so on. Although it is talked about in the paper, there is no way to put it into the method the CDIC is proposing. These off-balance-sheet items are largely ignored.

Finally, the expected cashflows may not materialize just because interest rates move. I would like to go through a couple of examples to highlight this. Suppose our current interest rate environment is 12%. What happens if rates now go from 12% to 16%? Chances are that many of your assets will be of a lower quality because for a lot of companies it is more expensive for them to borrow. So the quality now decreases.

Some of your off-balance-sheet items may increase and some may decrease the value of the company. Unless you do the analysis, you do not know whether these off-balance-sheet items are helping or hurting.

Finally, when interest rates go up, it tends to happen that people do not like to borrow for long periods of time if rates are very high. So they are borrowing short. On the other hand, savers want to save long. They like the 16% to 18% interest rate.

The Chairman: They already look after that in their study. They make sure that the borrowing long and lending short and that kind of thing are balanced. I do not think we have any real problem with them there. I do not see what you are offering that they are not already doing.

Mr. Hugel: I am going to come first of all to looking at interest rates going up and then interest rates going down. When interest rates go down, you have different problems. The biggest problem when rates go down from, let us say, 12% to 8% is that your mortgages are prepaid, which is an option granted to the policy-holder. People do not want to pay the higher interest rate; they want to pay it off. The deposit-taking institution then is left with trying to invest at 8% when the liabilities are at some higher rate. They are exposed to some risk.

[*Traduction*]

M. Hugel: Je tentais d'expliquer que, dans le document de la SADC, on tente de faire valoir qu'il y a un appariement assez satisfaisant de l'actif et du passif durant toute la vie de l'actif et que par conséquent, il ne devrait pas y avoir de difficultés. Pour notre part, nous tenons à manifester certaines inquiétudes à ce sujet puisque certains aspects sont omis.

Tout à bord, le document ne porte que sur les aspects statiques. D'autre part, on ne tient pas compte de la concentration régionale possible de l'actif d'un créancier donné. Nous avons à l'esprit le cas de la Standard Trust. On pourrait aussi citer l'exemple de certaines sociétés qui ont investi lourdement dans le secteur pétrolier dans le début des années 80.

Le document ne touche pas non plus aux risques de non-paiement ou de dévaluation de l'actif, qui peuvent être très coûteux. On omet également certains postes hors-bilan comme les engagements hypothécaires, les substitutions de taux d'intérêt et ainsi de suite. Certains de ces aspects sont abordés dans le document, mais sans qu'ils puissent être intégrés dans la méthode de la SADC. On fait donc essentiellement abstraction des postes hors-bilan.

Enfin, il se peut que les mouvements de trésorerie attendus ne se concrétisent pas, à cause d'une évolution des taux d'intérêt. J'aurais quelques exemples à donner à ce sujet. Supposons un taux d'intérêt général d'environ 12 p. 100. Qu'advient-il si ce taux passe de 12 p. 100 à 16 p. 100? On peut prévoir qu'un bon nombre d'éléments d'actifs seront de qualité moindre étant donné qu'un grand nombre de sociétés auront des coûts d'emprunt plus élevés. Donc, il y aura une détérioration de la qualité.

Dans certains cas, les postes hors-bilan feront augmenter la valeur de la société et dans d'autres ils la feront diminuer. Or, sans analyse, il n'est pas possible de déterminer si ces postes font du tort ou du bien à la société.

Enfin, lorsque les taux d'intérêt évoluent à la hausse, les gens ont tendance à écourter les périodes d'emprunt, notamment lorsque les taux sont très élevés. On emprunte donc à court terme. Par contre, les épargnants souhaitent prêter à long terme. Les taux d'intérêt à 16 et 18 p. 100 font tout à fait leur affaire.

Le président: Les auteurs abordent cet aspect dans leur étude. Ils ont le souci de veiller à ce qu'il y ait équilibre entre les emprunts à longue échéance et les prêts à courte échéance et ainsi de suite. Il me semble pas y avoir de problème sérieux à cet égard. Je ne vois pas au juste en quoi vos recommandations sont innovatrices.

M. Hugel: Je voulais aborder aussi bien le phénomène de la hausse des taux d'intérêt que celui de l'évolution à la baisse. Lorsque les taux d'intérêt baissent, les problèmes sont d'une autre nature. Dans une baisse du taux, disons de 12 p. 100 à 8 p. 100, l'emprunteur a le choix d'effectuer des remboursements. Puisque les gens veulent éviter un taux d'intérêt élevé, ils sont incités à rembourser. L'établissement de dépôt doit alors investir à 8 p. 100 par rapport à des exigibilités qui portent un taux plus élevé. Il est donc exposé à certains risques.

[*Text*]

Basically we are suggesting that you look at not only the current interest environment but also at what happens if interest rates go up or down to see what happens to the company and whether it is still solvent on that type of basis.

The Chairman: Yes, but if you are completely matched, how do you have any problem?

Mr. Hugel: If you are completely matched, if there are no other options like prepayments and if your loans do not default, then yes, you are fine.

The Chairman: This is part of the matching, is it not?

Mr. Hugel: The matching does not directly look at other risks—

The Chairman: Sure it does. It looks at whether there are prepayment options.

• 2030

Mr. Hugel: What tends to happen is the rate of prepayment tends to change as rates change: for example, in today's environment, 5% prepaid; if rates drop, 10% prepaid. It does not look at that type of effect.

We are suggesting that you have to look at that. You have to look at the incidence of prepayment changes. You have to look at credit quality. You also have to try and quantify this risk somehow and then take that quantification and actually give it to the board so that it sees what happens. Oftentimes these various risks—and we have really talked about only a couple—these various risks are not additive, they are multiplicative. Interest rates go up, that could be negative. On top of that you could have a decrease in quality which is negative again.

Those are basically our concluding comments to the paper. If you have any other questions we would be glad to address them.

Ms Callbeck (Malpeque): You recommend that it be mandatory that every insurance company have an actuary.

Mr. Brown: Yes, and that is already the case fo. federally registered companies in Canada.

Ms Callbeck: I thought there were some companies now that did not have an actuary.

Mr. McCubbin: It depends what you mean by having an actuary. The law for life companies is that they have a valuation actuary. That may be an employee or it may be a consulting actuary from outside the firm. Is that what you are driving at?

Ms Callbeck: Yes.

Mr. McCubbin: There is a requirement that each company have a valuation actuary on the life side. On the P and C side, will you answer that, Bill?

[*Translation*]

Nous proposons donc une évaluation faite non seulement en fonction du contexte actuel, mais aussi de l'évolution possible à la hausse ou à la baisse des taux d'intérêt, de manière à pouvoir établir les perspectives de solvabilité d'une société en fonction de situations futures possibles.

Le président: Oui, mais si l'appariement est complet, comment peut-il y avoir des problèmes?

M. Hugel: Si c'est le cas et s'il n'existe aucune possibilité de remboursement à l'avance et de non-paiement alors, en effet, il n'y a aucun problème.

Le président: N'est-ce pas justement ce que voudrait dire un appariement parfait?

M. Hugel: Dans l'appariement, on ne tient pas compte directement de certains autres types de risques. . .

Le président: Si, certainement. On établit s'il existe des possibilités de remboursement à l'avance.

M. Hugel: Ce qui se passe, c'est que le pourcentage de paiements effectués à l'avance a tendance à changer avec les taux d'intérêt: ainsi, à l'heure actuelle, 5 p. 100 des hypothèques sont payées à l'avance et si les taux d'intérêt baissent, il y en aura 10 p. 100. Des effets de ce genre ne sont pas pris en compte.

Nous proposons qu'on en tienne compte. Il faut se pencher sur les effets du changement des pourcentages payés à l'avance. Il faut examiner la qualité du crédit. Il faut aussi essayer de quantifier ce risque d'une manière ou d'une autre, puis en faire part effectivement au conseil d'administration pour qu'il se rende compte de ce qui se passe. Souvent ces différents risques—et nous n'en avons évoqué en fait que quelques-uns—ne font pas que s'ajouter aux autres, ils ont un effet multiplicateur. Si les taux d'intérêt grimpent, l'effet peut devenir négatif. Si par-dessus le marché, la qualité du crédit diminue, c'est encore plus négatif.

Ce sont là pour l'essentiel les conclusions de notre rapport. Si vous avez des questions à nous poser, nous sommes prêts à vous répondre.

Mme Callbeck (Malpèque): Vous recommandez que toutes les compagnies d'assurance soient tenues d'avoir un actuaire.

M. Brown: Oui, et c'est déjà le cas pour les compagnies constituées en société au niveau fédéral au Canada.

Mme Callbeck: Je croyais que certaines compagnies n'avaient pas d'actuaire.

M. McCubbin: Tout dépend de ce que vous entendez par avoir un actuaire. En vertu de la législation, les compagnies d'assurance-vie doivent avoir un actuaire chargé de l'évaluation. Il peut s'agir d'un employé ou d'un actuaire de l'extérieur agissant comme consultant de l'entreprise. Est-ce là que vous voulez en venir?

Mme Callbeck: Oui.

M. McCubbin: Il est exigé que toutes les compagnies aient un actuaire chargé de l'évaluation pour ce qui est de l'assurance-vie. Quant à l'assurance IARD, je vais demander à Bill de vous répondre.

[*Texte*]

Mr. Weiland: On the P and C side there is a phase-in period that is coming to an end in 1992, I believe. At that point, all federally registered P and C companies will have essentially the same requirement.

Ms Callbeck: I did not realize that was so. What I was going to ask was: is there evidence to suggest that because companies had not had actuaries they had run into financial difficulties?

Mr. Brown: I think we can identify with that on the P and C side prior to these rules coming in. They really started only in 1987 with the five-year transition. Yes, you are correct.

Mr. Kurt von Schilling (Chairperson, Task Force on Combined GAAP and Solvency Implementation, and Vice-President, Canadian Institute of Actuaries): On the life side we have been very fortunate that we have not had any failures over the last century.

Ms Callbeck: You recommend that with the financial statements of an insurance company there be two reports, an auditor's report and an actuary that would that go out with the financial statements. Is there not some possibility of having an overlap there? Are we not going to have some confusion as to who is responsible for what, or do you not see any problem there?

Mr. McCubbin: I think at this point you should recognize that there are today reports from both the valuation actuary and the auditor in the published statements. We are not suggesting and we do not believe there should be any problems because the opinions themselves will be quite specific in their wording. Second, as we have proposed, we wish to have the roles of the auditor and the valuation disclosed as part of the financial statements. That, presumably, will address your question of who is doing what and under what conditions.

Ms Callbeck: One of you mentioned the directors. I was wondering how you feel about the proposed legislation regarding the directors, that at least one-third of the board and the majority of the audit committee be unaffiliated directors. Do you have any comments on that?

Mr. McCubbin: Which bill are you talking about at this point, the trust bill?

Ms Callbeck: Yes.

Mr. Brown: The Canadian Institute does not have a formulated opinion on that. It is really beyond the purview of actuaries at this moment. But certainly if you cared for us to comment officially, we would be more than willing to do so.

Ms Callbeck: No, that is all right. One of you mentioned directors in your presentation. I wondered if you had—

Mr. Hugel: I may have mentioned that in my presentation as part of the CDIC draft paper for deposit-taking organizations. I think that is where it came from.

[*Traduction*]

M. Weiland: Pour ce qui est de l'assurance IARD, il y a une période de transition qui doit prendre fin en 1992, si je ne me trompe. A partir de cette date, toutes les compagnies d'assurance IARD constituées en société au niveau fédéral devront répondre pour l'essentiel aux mêmes exigences.

Mme Callbeck: Je l'ignorais. J'allais vous poser la question suivante: y a-t-il des raisons de penser que les compagnies d'assurance ont éprouvé des difficultés financières parce qu'elles n'avaient pas d'actuaire?

M. Brown: Je pense que c'est le cas pour l'assurance IARD avant l'entrée en vigueur des nouvelles règles. Elles ne s'y sont mises en fait qu'en 1987 avec le début de la période de transition de cinq ans. Oui, vous avez raison.

M. Kurt von Schilling (président, Groupe d'étude sur la mise en place conjointe des PCGR et des méthodes d'évaluation de la solvabilité, et vice-président de l'Institut canadien des actuaires): Pour ce qui est de l'assurance-vie, nous avons eu beaucoup de chance et nous n'avons enregistré aucune faillite au cours du dernier siècle.

Mme Callbeck: Vous recommandez que les états financiers des compagnies d'assurance soient accompagnés de deux rapports, le rapport du vérificateur et le rapport de l'actuaire. N'y aura-t-il pas des chevauchements? Ne va-t-il pas y avoir une certaine confusion et ne va-t-on pas se demander qui est responsable de tel ou tel domaine? Vous ne voyez pas là un problème?

M. McCubbin: Il faut savoir, que déjà, actuellement un rapport de l'actuaire chargé de l'évaluation et un rapport du vérificateur accompagnent les états financiers qui sont publiés. Nous ne voyons aucun problème parce que les avis seront très précis dans leur formulation. En second lieu, nous avons proposé que le rôle du vérificateur et celui du responsable de l'évaluation soient précisés dans les états financiers. Cela devra répondre, je pense, à la question que vous posez, soit de savoir qui fait quoi et dans quelles conditions.

Mme Callbeck: L'un d'entre vous a parlé des administrateurs. Que pensez-vous du projet de loi en ce qui a trait aux administrateurs, lorsqu'on propose qu'au moins un tiers des membres du conseil d'administration et la majorité du comité de surveillance soient des administrateurs non membres de la compagnie. Avez-vous des observations à faire à ce sujet?

M. McCubbin: De quel projet de loi parlez-vous ici, du projet de loi sur les sociétés de fiducie?

Mme Callbeck: Oui.

M. Brown: L'Institut canadien n'a pas émis d'avis à ce sujet. Pour l'instant, c'est une question qui ne relève pas en fait de la compétence des actuaires. Toutefois, si vous voulez que nous faisions des commentaires officiels, nous sommes tout à fait disposés à le faire.

Mme Callbeck: Non, ce n'est pas nécessaire. L'un d'entre vous a parlé des administrateurs dans son exposé. Je me demandais si vous aviez. . .

M. Hugel: J'ai pu évoquer cette question dans mon exposé au sujet du projet de mémoire envoyé à la SADC au sujet des sociétés de dépôt. Je pense que cela vient de là.

[*Text*]

Mr. Sobeski (Cambridge): I would go to Horace first of all. You went through the five points. In number three, you got into management reporting. So that I get the basic gist of what you were suggesting, you were saying that basically the company should have someone on board all throughout the year—as opposed to coming in at fiscal year-end and doing a spot check, that there should be an ongoing as part of a company.

• 2035

At the bottom you have said:

> The Appointed Actuary, however, as an officer of the company, is in a continual contract with the company. In either case, he has ongoing responsibilities. . .but because of those ongoing responsibilities, we recommend a higher threshold before automatically triggering a formal report under the Act.

You seem to be suggesting in this that if someone comes in once a year and if you notice something on a scale of three you would report that; but because you are monitoring on an ongoing basis, that you would not be concerned until you saw something at a level five. I was confused by what you talked about: "we recommend a higher threshold".

Mr. McCubbin: I think you have misread—or we have not written it well, whichever—our intent. What we are talking about here in terms of the higher threshold is a higher threshold than is presently required of the auditor. It has nothing to do with whether the actuary is operating in the company or as a consultant.

In the present act, as we understand it, the auditor, if he finds a condition like this, must immediately report to the Office of the Superintendent. We are suggesting that because of the close affinity of the actuary on this continuous and ongoing relationship that we see, he would be in a better position to recognize the situation perhaps earlier and be more aware of what could be done to correct it. That being the case, we felt it was appropriate that he should report to the management, and only if the rectification did not take place would he then go to the Office of the Superintendent. It was a contrast to the auditor we were trying to get across.

Mr. Sobeski: That leads to the next question I had, because when you were talking about board reporting you said that the role of the actuary is to "try to" and "as they might occur". Obviously they are educated guesstimates, and I appreciate that there is a tremendous science involved with this, but I guess it gets into a lot of subjective comments, like: when does the actuary go to the president, or what is the definition of "suitable action not taken"? It seems to leave a tremendous amount of discretion, a lot of elasticity, with that particular recommendation. I see that throughout the report.

How is that addressed? Maybe you can explain how the U.K. handled that, or are certain standards established that define that envelope?

[*Translation*]

M. Sobeski (Cambridge): Je m'adresse tout d'abord à Horace. Vous avez passé en revue les cinq points. Au point 3, vous nous parlez des comptes rendus faits à la direction. Donc, si je vous comprends bien, vous nous dites en substance qu'il faudrait que les compagnies aient quelqu'un au sein de leur conseil d'administration tout au long de l'année—et pas simplement quelqu'un en fin d'exercice—qui se charge d'effectuer des vérifications ponctuelles dans le cadre du fonctionnement normal de l'entreprise.

À la fin, vous nous dites:

> L'actuaire désigné, cependant, est un dirigeant de la compagnie ou, s'il est de l'extérieur, il est en contact constant avec la compagnie. Dans l'un et l'autre cas, il a des responsabilités permanentes. . .en raison de ces responsabilités permanentes, nous recommandons un seuil plus élevé avant le déclenchement automatique d'un rapport formel selon la loi.

Vous semblez laisser entendre que si quelqu'un ne vient qu'une fois par an et que si un défaut correspondant à un niveau trois de gravité est constaté, vous allez en rendre compte, mais que, à partir du moment où vous effectuez un contrôle permanent, vous ne vous inquiétez qu'à partir du moment où vous constatez un défaut de niveau cinq sur l'échelle de gravité. Je n'ai pas bien compris ce que vous entendez par: «nous recommandons un seuil plus élevé».

M. McCubbin: Je pense que vous avez mal compris notre intention, à moins que nous ne nous soyons mal exprimés. Par seuil plus élevé, nous entendons ici un seuil plus élevé que celui qui est exigé à l'heure actuelle par le vérificateur. Cela n'a rien à voir avec le fait que l'actuaire soit ou non l'administrateur de la compagnie ou agisse à titre de consultant.

À l'heure actuelle, selon votre interprétation, le vérificateur, lorsqu'il constate un défaut de ce genre, doit immédiatement rendre compte au Bureau du surintendant. Nous disons qu'en raison de sa connaissance intime du problème et des relations étroites et permanentes que nous envisageons, l'actuaire sera mieux placé pour percevoir éventuellement la situation plus tôt et savoir ce qu'il faut faire pour y remédier. Dans un tel cas, nous avons jugé bon qu'il fasse rapport à la direction et qu'il ne s'adresse au Bureau du surintendant que si l'on n'a pas procédé aux rectifications qui s'imposent. Nous cherchons ici à nous démarquer de la procédure qui s'applique au vérificateur.

M. Sobeski: Cela m'amène à ma question suivante, car en nous parlant du rôle de l'actuaire, vous nous parlez de «possibilité de suggérer» et de «certains problèmes». Bien entendu, ce ne sont là que des suggestions d'expert, et je sais bien qu'il y a énormément de calculs à faire dans ce domaine, mais j'imagine que l'on en arrive à de nombreuses observations subjectives du genre: à partir de quel moment l'actuaire va-t-il s'adresser au président ou quelle définition doit-on donner à «suivi approprié»? Il me semble qu'il y a là un très large pouvoir d'appréciation, une grande marge de manoeuvre, dans cette recommandation en particulier. Je le constate tout au long du rapport.

Comment régler cette question? Pouvez-vous nous expliquer ce qu'a fait le Royaume-Uni à ce sujet ou si certaines normes ont été établies dans ce domaine?

[*Texte*]

Mr. McCubbin: Yes. It is a very astute question, and certainly we have not in the letter or in the suggested wording for the bill spelled all that out. Certainly the standards are what are going to drive it. In the package, you have indeed a discussion draft of the standards for the appointed actuary, which deals with that kind of subject. It is incumbent upon the institute to ensure that the standards constrain it, if you like, but still leave the actuary a good deal of room to exercise his professional judgment.

I would perhaps draw the committee's attention to the fact that the CLHIA, in their response to our proposals, made exactly that point, that they felt the actuary should not be unduly constrained in his activities.

But there is no question that guidelines or requirements or standards are required. I will not bother going through them because they are in your package.

Mr. Sobeski: I have a question to William now, on the property and casualty industry. Are you involved with them each year in their annual review of statements? In the beginning you said it is a requirement that life insurance companies use your services, but the property and casualty industry seem to be exempt. Do they call on your particular services for a year-end report?

Mr. Weiland: The property and casualty companies are in fact not exempt. There is a requirement there that is being phased in over a five-year period, but actuarial opinions are required on property and casualty insurers too.

Mr. Sobeski: Do they appear in the financial statements now?

Mr. Weiland: Yes, they do.

The Chairman: Your suggestion is that they be required to do forward-looking, as well.

Mr. Weiland: That is correct.

The Chairman: Your brief originally was that the deposit-taking institutions also have an element of forward-looking in them, and I have to agree with that. Can you go over that again?

• 2040

Mr. Sobeski: You have talked about life insurance companies, and you have an opinion on them. How does the P and C industry feel about your particular proposal in Bill C-83?

Mr. Weiland: As Rob Brown mentioned in his opening comments, we have worked with the Insurance Bureau of Canada to discuss the proposal, and we are essentially in agreement, with the exception of two points. One has to do with a future look at the solvency of the company, and the current IBC position, as we understand it, is that they would prefer that the look be static. In other words, the current solvency position would be discussed by the actuary, but there would not be a forward look.

[*Traduction*]

M. McCubbin: Oui. C'est une question très astucieuse, et nous n'avons bien sûr pas détaillé nos propositions sur ce point, qu'il s'agisse de la lettre ou de l'esprit du projet de loi. Ce sont bien entendu les normes qui vont déterminer le tout. Dans l'ensemble du projet, il faudra prévoir une discussion des normes s'appliquant à l'actuaire désigné, qui traiteront de ce genre de chose. Il appartient à l'institut de s'assurer que les normes dictent, si vous voulez, la conduite de l'actuaire, tout en lui laissant une marge de manoeuvre suffisante pour exercer son jugement professionnel.

J'aimerais attirer l'attention du comité sur le fait que l'ACCAP, dans sa réponse à nos propositions, a repris exactement le même argument, estimant qu'il ne fallait pas que l'actuaire soit trop restreint dans ses activités.

Il est indéniable, cependant, qu'il faut que des normes, des directives ou des lignes de conduite soient établies. Je ne les passerai pas en revue parce qu'elles figurent dans votre projet.

M. Sobeski: J'aimerais maintenant poser une question à William au sujet de l'industrie de l'assurance-incendie, accident et risques divers. Est-ce que vous participez chaque année à la révision des états financiers annuels de cette industrie? Au début de votre intervention vous nous avez dit que les compagnies d'assurance-vie étaient tenues de recourir à vos services, mais que l'industrie de l'assurance-incendie, accident et risques divers en était exemptée. Fait-on appel dans cette industrie à vos services dans la rédaction des rapports de fin d'année?

M. Weiland: En réalité, les compagnies d'assurance-incendie, accident et risques divers ne sont pas exemptées. Elles vont être intégrées progressivement sur une période de cinq ans, mais les assureurs en matière d'incendie, d'accidents et de risques divers doivent eux aussi recourir à des avis actuariels.

M. Sobeski: Figurent-ils à l'heure actuelle dans les états financiers?

M. Weiland: Oui.

Le président: Vous proposez que ces assureurs soient eux aussi tenus d'extrapoler leur situation.

M. Weiland: C'est bien cela.

Le président: Votre mémoire prévoyait à l'origine que l'on demande aussi aux sociétés de dépôt de faire l'extrapolation de leur situation, et je suis bien d'accord avec vous. Pouvez-vous revenir sur ce point?

M. Sobeski: Vous avez parlé des compagnies d'assurance-vie et vous avez donné votre avis à leur sujet. Que pense le secteur des assurances IARD de la proposition précise que vous faites au sujet du projet de loi C-83?

M. Weiland: Comme l'a indiqué Rob Brown dans sa déclaration d'ouverture, nous avons discuté de cette proposition de concert avec le Bureau d'assurance du Canada et nous sommes pour l'essentiel d'accord, sauf sur deux points. Le premier a trait à l'examen, dans l'avenir, de la solvabilité de la compagnie, et il nous apparaît qu'à l'heure actuelle le PAAC préfèrerait que cet examen soit statique. Autrement dit, l'actuaire examinerait la situation au moment considéré du point de vue de la solvabilité, mais il n'y aurait pas d'examen prospectif.

[*Text*]

Mr. Sobeski: Forget about trying to make the Superintendent of Insurance happy. Would it not be in their best interest to do a forward look?

Mr. Weiland: I would think it is, because the upshot of what we are suggesting, we feel, would provide a significant amount of important information for management to act on. It is going to point out to them areas where they are vulnerable to changing conditions.

The Chairman: Management usually knows these things. The trouble is that they do not want the public to know them and they do not want the superintendent to know them, because if the superintendent and the public knew the problems, they would not sell any policies. You would put them out of business. They are not interested in their sins being revealed, and that is why they are very unhappy about the revealing you are proposing to do.

Mr. Weiland: In the case of some property and casualty insurance policies, they do not have a choice. There is a requirement to buy them. You have to have auto insurance, for example. You do not have an option.

Mr. Sobeski: I would like to go to Harold with my final question because he got into the asset/liability match of trust companies. I guess I am hearing that it would bring a tremendous amount of conservativeness to a lending policy of an institution. For example, if you made a loan in cities such as Windsor or Sudbury, which are boom and bust cities, in a good time you would be doing some forward-looking thinking, saying, well, in five years, based on past history, this is going to be down; therefore, we would not recommend you lend in the Windsor area. We do not recommend you lend in Sudbury, and we do not recommend you lend in Manitoba or Saskatchewan.

Basically, it is a recommendation that institutions in the have-not areas are not good places to lend, unless you can get a 3%, 4% or 5% interest premium. I cannot see how your forward-looking thinking can avoid that. That is the concern I have in dealing with the mix and match on the asset/liability side, because if you look at trust companies, they went through it in 1980-81. Most of the statements now show asset mismatches in the reporting in their annual statements. I guess that is the concern. You can use all the good credit decisions and make an excellent loan in Windsor, and then four years later the manager comes in and says he is now collecting all these crap loans. They were not crap loans four years ago.

Circumstances change, and because of certain parts of the country and certain cities, that trend has pretty well been established since Confederation. In other words, I think it leads to very conservative policies, and it would lead to very conservative types of lending policies.

[*Translation*]

M. Sobeski: Ne cherchons pas à plaire au surintendant des assurances. Son intérêt ne serait-il pas de faire un examen prospectif?

M. Weiland: Il me semble que oui parce qu'à notre avis le résultat de ce que nous proposons fournirait d'importantes informations aux directions, qui pourraient ainsi réagir. On mettrait ainsi en relief des secteurs dans lesquels elles sont vulnérables à l'évolution de la situation.

Le président: En général, les directions sont parfaitement au courant. Le problème, c'est qu'elles ne veulent pas que le public le sache, qu'elles ne veulent pas que le surintendant le sache, parce que si le surintendant et si l'opinion publique étaient au courant des problèmes, elles ne pourraient plus vendre leurs polices d'assurance. Elles se retrouveraient sur le carreau. Elles ne veulent pas qu'on dévoile leurs péchés, et c'est pourquoi elles n'aiment pas trop ce que vous vous proposez de divulguer.

M. Weiland: Pour ce qui est de certaines polices d'assurance à incendie, accidents et risques divers, on n'a pas le choix. Il faut impérativement y souscrire. Il faut, par exemple, avoir une assurance automobile. On ne peut pas y échapper.

M. Sobeski: J'adresserais ma dernière question à Harold puisque c'est lui qui est intervenu au sujet de l'adéquation entre les éléments de l'actif et du passif des sociétés de fiducie. D'après ce que j'entends, j'imagine que la politique de prêt des établissements deviendra de ce fait très prudente. Ainsi, si vous avez consenti des prêts dans les villes comme Windsor ou Sudbury, qui ont une économie cyclique, en période d'abondance vous allez faire un examen prospectif en vous disant que dans cinq ans, compte tenu du passé de la ville, il y aura une récession et en conséquence vous ne recommanderez pas que l'on consente des prêts dans la région de Windsor. Vous ne recommanderez pas que l'on consente des prêts à Sudbury, ni au Manitoba, ni en Saskatchewan.

Vos recommandations reviendront finalement à dire que les établissements des régions défavorisées sont mal placés pour consentir des prêts, à moins d'obtenir une prime de 3 p. 100, 4 p. 100 ou 5 p. 100 par rapport aux taux d'intérêt. Je ne vois pas comment vous allez pouvoir éviter cela en faisant de la prospective. C'est ce qui m'inquiète lorsqu'on évoque la question de l'adéquation entre les éléments d'actif et les éléments de passif, car, si vous prenez l'exemple des sociétés de fiducie, elles sont passées par là en 1980-1981. La plupart de leurs rapports annuels font état désormais d'un manque d'adéquation. Je pense que c'est cela qui est inquiétant. Vous pouvez très bien prendre toutes les bonnes décisions en tant que créancier et consentir d'excellents prêts à Windsor, et vous apercevoir que quatre ans plus tard le nouveau directeur se plaint d'avoir sur les bras une quantité de prêts qui ne valent pas un clou. Pourtant, ces prêts avaient de la valeur quatre ans auparavant.

Les situations évoluent et dans certaines régions et villes du pays, cette tendance est bien établie depuis la Confédération. Autrement dit, je pense que nous en viendrons à des politiques très prudentes, des politiques de prêts très prudentes.

[*Texte*]

Mr. Hugel: Your point is very well taken. There are a couple of comments I would like to make to it. First of all, we are not saying all risk has to be eliminated. We are talking about the management of risk. I think we would say that if all of your loans are based in Windsor at one time, that is a very risky position to be in. But if you know Windsor is in an economic downturn, then you are going to try to diversify that by having some loans in Windsor and some perhaps on the west coast to try to offset that.

I think Standard Trust is a good example, where they had a very large concentration with one particular developer, and they got into trouble because of that. So it is more that we have to look at what the risk is and just make people aware of it. There is nothing wrong with doing it, as long as people are aware that there is a legitimate risk there. That is the point we are trying to make.

• 2045

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): What does that have to do with actuarial evaluation? You could be perfectly correct in pointing out that fact, but what does that have to do with actuaries? This is not an actuarial question we are dealing with here.

Mr. Brown: We submit that it is. The training and the tools we bring to the analysis... They are considered unique in the sense that we are trained to deal with probability distributions, so that in terms the evaluation of a dynamic scenario, it is an actuary's purview.

Mr. Hugel: I would like to pass something along to you. It is an international actuarial fraternity called AFIR, and you will see examples of the types of papers that are presented. It is more of an academic clearing-house for actuaries world-wide, and looking at that will give you a better idea of what actuaries are starting to look at. If you go down the risk column you will see that credit quality is something the actuarial profession is looking at in some depth.

Mr. McCubbin: In response to the last question, I would add that the actuaries' *raison d'être* is to value future contingent events, and it seems to me to be most appropriate that we are always forward-looking, whether we are dealing with actuarial liabilities or the solvency of a company. And it is that ability to try to put a value on future events that makes it worth while.

Mr. Dorin: I am not so sure I agree with you. I agree that your job is to look at future risk, but those are probabilities that have to do with such things as life expectancy and other things that are measured in probabilities. What we are talking about here is the situation of a real estate market going bad, and if one was to guess what profession would predict that, we might complain to the appraisal institute when they come here. We might even say

[*Traduction*]

M. Hugel: Vous avez très bien exposé le problème. J'aimerais faire cependant une ou deux remarques. Tout d'abord, nous ne disons pas qu'il faut supprimer tous les risques. Nous parlons de les gérer. Je dirais que si à un moment donné tous vos prêts ont été consentis dans la région de Windsor, vous avez pris de gros risques. Par contre, sachant que Windsor est dans une phase de récession économique, vous allez essayer de diversifier vos prêts en ne vous contentant pas de prêter dans la région de Windsor, mais en allant éventuellement consentir des prêts sur la côte ouest pour tenter de maintenir l'équilibre.

Je pense que la Standard Trust en est un bon exemple, car cette compagnie était très liée aux activités d'un seul promoteur, ce qui l'a mise en difficulté. Il s'agit donc davantage de bien examiner les risques et de faire en sorte que les gens en prennent conscience. Il n'y a rien de mal à cela dans la mesure où les gens sont conscients qu'il y a là un risque légitime. C'est ce que nous nous efforcons de faire comprendre.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Qu'est-ce que cela a à voir avec l'évaluation actuarielle? Vous avez peut-être parfaitement raison de nous le souligner, mais qu'est-ce que cela a à voir avec les actuaires? Ce n'est pas une question actuarielle que nous évoquons là.

M. Brown: A notre avis, si. La formation et les outils que nous faisons intervenir dans cette analyse... On peut penser qu'ils ont uniques en ce sens que nous avons reçu une formation qui nous permet de traiter des distributions liées aux probabilités de sorte que sur le plan de l'évaluation d'un scénario dynamique, cela relève de la compétence d'un actuaire.

M. Hugel: J'ai ici un certain nombre de documents que vous pouvez consulter. Ils proviennent d'un groupement actuariel international nommé AFIR, et vous verrez différents exemples d'études qui y sont présentés. Il s'agit en quelque sorte d'un lieu de recherche universitaire à l'intention des actuaires du monde entier, et cela vous donnera une meilleure idée de ce que sont en train de faire aujourd'hui les actuaires. Jetez un coup d'oeil sur la colonne des risques, et vous verrez que la qualité du crédit est une chose qu'examine de près la profession des actuaires.

M. McCubbin: Pour répondre à la dernière question, j'ajouterai que la raison d'être des actuaires est d'évaluer des évènements futurs liés à une certaine situation, et il me semble qu'il soit tout à fait approprié de faire constamment de la prospective, que l'on traite du passif actuariel ou de la solvabilité d'une compagnie. C'est cette capacité à donner une valeur aux évènements futurs qui rend l'exercice utile.

M. Dorin: Je ne suis pas certain d'être d'accord avec vous. Je suis d'accord pour dire que votre rôle est d'examiner les risques futurs, mais ce sont là des probabilités portant sur les choses comme l'espérance de vie ou d'autres grandeurs que l'on peut mesurer à l'aide des probabilités. Dans le cas qui nous occupe, il s'agit de se pencher sur une récession dans le marché de l'immobilier et s'il fallait deviner quelle est la profession qui va pouvoir prédire ce genre de situation,

[*Text*]

it is a role for a professional economist, although most of the time I do not have much regard for their opinions because they are so varied.

If you were to try to evaluate which profession should evaluate this kind of thing with an eye to the future, it would seem to me to be either economists. . . If the economy goes bad in a particular market and you are too concentrated in it, you are going to be in trouble. You might say that real estate valuation was underlying this or you might even look at the auditors who are supposed to look at the financial picture in general.

Actuarial evaluations are fundamentally based on obligations undertaken largely by insurance companies which are based on probabilities, past experience with losses, etc. I have difficulty figuring out the relationship between what is essentially a real estate market that changes for lots of other things, none necessarily related to the kinds of calculations actuaries do.

Mr. Brown: It turns out that the science is identical and that we do not act unilaterally or in a vacuum. For example, when there is a medical breakthrough we get information from medical practitioners on the impact that might have on the probability distribution that you refer to as "life expectancy". When something like AIDS comes along we get information from the experts to help us in changing that probability distribution, but the actuarial work remains the same.

We go to engineers to help us with what happens when you build double-hulled versus single-hulled ships to transport oil. The actuary gets the engineer to help with the probability distribution, but then does the actuarial science. In fact, we do not need to stop there. We could go into real estate investments where we use our expertise to help with the probability distribution—

Mr. Dorin: Let me stop you. That is where I have the problem. Other than P and C companies, the vast bulk of financial institutions that got into trouble—the trust companies and banks that we have seen in the last 10 years—have all been related to real estate. Virtually all of them have been related to real estate. I am not diminishing your profession here. I am not sure any profession is capable of dealing with this. What particular skills do you have that might lead credence to the suggestion that you would be better positioned to evaluate risk in real estate markets than someone else?

[*Translation*]

nous pourrions nous en prendre à l'Institut des évaluateurs lorsque ses représentants vont comparaître devant nous. On pourrait même dire que c'est là le travail d'un économiste professionnel, même si je n'ai pas dans la plupart des cas une grande estime pour cette profession, dont les opinions sont si contradictoires.

S'il vous fallait essayer de deviner quelle est la profession la mieux placée pour évaluer ce genre de chose en tenant compte de l'avenir, il me semble que ce serait soit un économiste. . . Si la situation économique est mauvaise dans un secteur particulier et si vous êtes trop impliqué dans ce secteur, vous allez avoir des difficultés. On pourrait aussi penser que tout repose sur l'évaluation de l'immobilier ou même se tourner vers les vérificateurs, qui sont censés tenir compte de la situation financière générale.

Les évaluations actuarielles sont essentiellement fondées sur des obligations prises en majeure partie par des compagnies d'assurance et font appel aux probabilités, à l'expérience des pertes enregistrées par le passé, etc. J'ai du mal à faire le lien avec quelque chose qui relève pour l'essentiel du marché de l'immobilier, qui évolue pour un tas d'autres raisons n'ayant pas nécessairement grand-chose à voir avec les calculs des actuaires.

M. Brown: Il se trouve que l'aspect scientifique de la question est le même et que nous n'agissons pas unilatéralement ou dans le vide. Ainsi, lorsqu'il y a une découverte médicale, nous nous informons auprès des médecins de l'effet qu'elle peut avoir sur la distribution des probabilités que vous appelez «espérance de vie». Lorsqu'une épidémie comme le sida se présente, nous nous informons auprès des experts, qui nous aident à modifier cette distribution des probabilités, mais le travail actuariel reste le même.

Nous demandons aux ingénieurs de nous aider à détecter ce qui se passe lorsqu'on construit des navires à double coque et non plus à coque simple pour transporter le pétrole. L'actuaire se fait aider par l'ingénieur pour effectuer la distribution des probabilités, mais c'est lui qui applique ensuite sa science d'actuaire. En réalité, nous ne sommes pas obligés de nous arrêter là. Nous pouvons très bien intervenir sur le marché de l'immobilier et faire profiter ce marché de notre expérience pour aider à faire la distribution des probabilités. . .

M. Dorin: Là, je vous arrête. C'est là que j'ai des difficultés à vous suivre. Si l'on excepte les compagnies d'assurance IARD, la grande majorité des établissements financiers qui se sont trouvés en difficulté—les sociétés de fiducie et les banques que nous avons vu s'écrouler au cours des 10 dernières années—étaient tous liés à l'immobilier. Pratiquement tous avaient quelque chose à voir avec l'immobilier. Je ne veux rien enlever à votre profession en disant cela. Je ne suis pas sûr qu'il ait une profession capable de dominer une telle situation. Quelles sont les compétences particulières que vous pourriez bien avoir et qui vous laisseraient croire que vous êtes mieux placé qu'un autre pour évaluer les risques liés au marché de l'immobilier?

[*Texte*]

• 2050

Mr. Brown: I think it is the fact that we are the scientist who can quantify the risk. We can put an economic value today on the assessment of this risk. We believe and submit to you that we can measure it.

The Chairman: Has the lender not done this already? The lender does it by putting an interest rate factor on the loan. He does it by demanding a ratio of downpayment to the amount of loan on the property. He does all of those things he did when he made the loan originally. What gives you, as Murray says, the expertise to make a second guess on that valuation?

Mr. Brown: I am not so sure we are making a second guess. What we are saying is that by quantifying the risk we can then help management manage the risk. Through looking at those dynamic evolving environments we can in fact suggest ways to immunize them from the risk, for example.

The Chairman: How do you do that with real estate? With death you have statistics of the number of people who died. With fires you have the statistics of the number of burnings. How do you do it with real estate that largely has value in the eyes of the beholder?

Mr. Brown: I would suggest, sir, that it is no more difficult and perhaps no easier than estimating the impact of the next earthquake or hurricane.

The Chairman: You can almost do it statistically. In terms of the value of real estate in a particular community, you can get involved with the cost of construction, which means nothing if nobody wants to buy the thing. You have a very peculiar kind of a market. How do you guys show you have expertise in market value?

Mr. Dorin: If I can go a little further here, future-looking is not the problem we have here. The problem we have is assessing whether or not the criteria or the assumptions made at the time the loan was granted are still valid.

In other words, if you have some notes or mortgages that you wrote two years ago when the real estate market in Toronto was hot, what you have to do is evaluate the underlying assumptions today vis-à-vis whether the assumptions changed during the time that transpired since the initial loan was granted. It is not so much looking into the future. It is looking, if you like, over the time period between when you wrote the paper and today. You can then say the assumptions have changed. The economy has changed. The interest rates have changed. Once you get into predicting the future, predicting the change in the interest rates over the course of the next year or two, that is a very different kind of ball game.

Mr. Hugel: First of all, we do not try to predict the future. We do not say rates are going up next year. What we say is that if rates go up, there is a chance this will happen; if rates go down, there is a chance that will happen.

[*Traduction*]

M. Brown: Je pense que cela vient du fait que nous sommes des scientifiques en mesure de quantifier le risque. Nous pouvons accorder une valeur économique immédiate à son évaluation. Nous sommes convaincus de pouvoir le mesurer et nous l'affirmons.

Le président: Les prêteurs ne l'ont-ils pas déjà fait? Le prêteur le fait lorsqu'il applique un taux d'intérêt au prêt. Il le fait lorsqu'il exige un versement comptant correspondant à un certain pourcentage du prêt qu'il consent sur une propriété. Tout cela, il le fait déjà lorsqu'il consent le prêt à l'origine. D'où vous vient, comme le demande Murray, cette compétence qui vous permet de revenir sur cette évaluation?

M. Brown: Je ne suis pas sûr que l'on puisse dire que nous revenons sur cette évaluation. Nous disons qu'en quantifiant le risque, nous aidons les directions à le gérer. En examinant les facteurs d'évolution dynamiques, nous sommes enfin en mesure de proposer des façons de les immuniser, par exemple, contre le risque.

Le président: Comment allez-vous faire en ce qui concerne l'immobilier? Pour ce qui est des décès, vous disposez des statistiques concernant le nombre de personnes qui sont mortes. Au sujet des incendies, vous avez les statistiques concernant le nombre de maisons qui ont brûlé. Comment allez-vour procéder au sujet de l'immobilier, dont la valeur est en grande partie subjective?

M. Brown: Je vous répondrai que c'est tout aussi difficile ou encore tout aussi facile que d'évaluer les incidences du prochain tremblement de terre ou du prochain ouragan.

Le président: On peut pratiquement y arriver par des moyens statistiques. Lorsqu'il s'agit d'évaluer l'immobilier dans une localité donnée, il faut tenir compte du coût de la construction, qui n'a plus aucune signification lorsque personne ne veut acheter. Il y a là un marché bien particulier. Quelle preuve pouvez-vous donner de votre compétence en matière d'évaluation de ce marché?

M. Dorin: Il faut préciser qu'il ne s'agit pas ici d'un problème de prospective. Il s'agit d'évaluer dans quelle mesure les critères ou les hypothèses faites au moment où le prêt a été consenti, restent encore valables.

Autrement dit, si vous avez rédigé une note sur les hypothèques il y a deux ans, alors que le marché de l'immobilier à Toronto était florissant, ce qu'il vous faut faire, c'est évaluer les hypothèses sousjacentes actuelles et vous demander si elles se sont modifiées depuis la concession du prêt à l'origine. Il ne s'agit pas tant de considérer l'avenir. Il s'agit de considérer, si vous préférez, la période qui s'est écoulée entre le moment présent et la date à laquelle vous avez rédigé votre étude. Vous pouvez alors dire que les hypothèses ont changé. L'économie a changé. Les taux d'intérêt ont changé. Une fois que vous en êtes rendu à prévoir l'avenir, à prévoir l'évolution des taux d'intérêt sur une période d'un ou deux ans, le problème est tout à fait différent.

M. Hugel: Tout d'abord, nous ne cherchons pas à prévoir l'avenir. Nous ne disons pas que les taux d'intérêt vont augmenter l'année prochaine. Ce que nous disons, c'est que si les taux d'intérêt augmentent, il se passera telle chose; que si les taux d'intérêt diminuent, il se passera autre chose.

[*Text*]

I would like to go back to your original question as to why we can evaluate a particular property better than somebody else. Quite frankly, we cannot. We do not look at individual properties. The actuarial profession looks at aggregates. Your question is to do with banks and trust companies. Insurance companies sell exactly the same types of products.

Mr. Dorin: No, they do not. In this case what you have presumably is a matching between your property, the mortgage and the ability of that person who is taking out the mortgage to fund it. If you are going to evaluate this sort of thing, an economist is probably the one with the training. It seems to me it is totally different from the kind of probabilities you are assessing based on historical statistics. Real estate markets, by their nature, do not have much to do with history.

• 2055

Mr. Brown: They have as much to do with history as do earthquakes or hurricanes. The point is you can do some basic things—

The Chairman: Does anyone want to debate that?

Mr. Pickard (Essex—Kent): The general flow of whatever happens in an economy is a moving, regular thing just as life expectancy is, just as any natural phenomenon is. Certain things raise or lower that. I do not know why we are in this type of debate, because if you look, you see markets go up and down and so on. Anybody can predict your market will go up and down at certain time intervals, certain periods of time. That is a natural occurrence.

Mr. Dorin: All I was trying to do was ask them why actuarial skills were more relevant to this assessment. I am not disagreeing with their recommendation, other than to ask why actuarial skills are more relevant than the skills of other professions. In addressing this question, what is unique about their profession?

Mr. Pickard: Because they probably can put more long-range statistics together to deal with that type of thing. As they said, they are not dealing with individual pockets, but with more of a long range—very large numbers of pieces of information they are putting into one—

Mr. Dorin: What gets companies like this into trouble is not the long range. It is the short range.

Mr. Rideout (Moncton): Is it not better to have it than not to have it? We can debate all the theoretical, and around and around.

The Chairman: Mr. Rideout, it is a question of whether somebody preparing the financial statement of Standard Trust in December 1989 ought reasonably to have foreseen that Standard Trust was going to have problems in the next six-month period, and that by June 1990, Standard Trust would have lost at least $50 million worth of equity. Now, is that something the actuarial profession can realistically deal with?

[*Translation*]

J'en reviens à la première question que vous avez posée au sujet de notre capacité d'évaluer mieux qu'un autre telle ou telle propriété. Pour vous répondre bien franchement, nous n'en sommes pas capables. Nous ne nous penchons pas sur les propriétés individuelles. Les actuaires examinent des ensembles. Votre question se rapporte aux banques et aux sociétés de fiducie. Les compagnies d'assurance vendent exactement les mêmes types de produits.

M. Dorin: Non, ce n'est pas la cas. Dans le cas qui nous occupe, on peut penser qu'il y a une adéquation entre votre propriété, l'hypothèque et la possibilité pour la personne qui prend l'hypothèque de la financer. Pour évaluer ce genre de chose, c'est probablement l'économiste qui a la meilleure formation. Il me semble que c'est tout à fait différent du type de probabilités en vertu desquelles l'évaluation est fondée sur des statistiques passées. Les marchés de l'immobilier, de nature, n'ont pas grand-chose à voir avec l'expérience.

M. Brown: Ils ont autant à voir avec l'expérience que les tremblements de terre ou les ouragans. L'essentiel, c'est que l'on peut faire un certain nombre de choses fondamentales. . .

Le président: Y a-t-il quelqu'un qui veut entrer dans ce débat?

M. Pickard (Essex—Kent): L'orientation générale de l'économie évolue constamment, c'est un continuum comme l'est l'espérance de vie, comme le sont tous les phénomènes naturels. Certains facteurs font augmenter certaines choses et en diminuer d'autres. Je ne vois pas pourquoi nous sommes entrés dans ce genre de débat parce que tout bien considéré, on voit bien que les marchés montent, pour ensuite redescendre et remonter encore. N'importe qui peut prévoir que nos marchés vont monter et descendre à certains moments, en respectant certains cycles. C'est un phénomène naturel.

M. Dorin: Je voulais simplement savoir pour quelle raison ils pensaient que les compétences actuarielles étaient davantage pertinentes pour procéder à ce genre d'évaluation. Je n'ai rien contre leur recommandation, je leur demande simplement pourquoi les compétences actuarielles seraient plus pertinentes que celles d'autres professions. La question est la suivante: qu'est-ce que leur profession a de si particulier?

M. Pickard: C'est probablement parce qu'ils sont en mesure de rassembler davantage de statistiques à long terme sur ce genre de chose. Comme ils vous l'ont dit, ils ne traitent pas de cas d'espèce, mais plutôt d'informations à long terme sur de très grands nombres qu'ils rassemblent. . .

M. Dorin: Ce n'est pas le long terme qui a mis ces compagnies en difficulté. C'est le court terme.

M. Rideout (Moncton): N'est-ce pas mieux que rien? Nous pourrions discuter pendant des heures de ces questions théoriques.

Le président: Monsieur Rideout, il s'agit de savoir si la personne qui a préparé les états financiers de la Standard Trust en décembre 1989 aurait pu raisonnablement prévoir que cette compagnie allait éprouver des difficultés au cours des six mois à venir et en juin 1990, perdre au moins 50 millions de dollars de son capital. Est-ce quelque chose que la profession des actuaires est raisonnablement en mesure de prévoir?

[*Texte*]

Mr. Brown: I would like to respond in two parts. First, we can do a number of things in risk management that do not require us to have a particular expertise in real estate evaluation—and we do not pretend to have a particular expertise in real estate evaluation. We do not.

We do believe, however, that we can provide advice on risk management that would be helpful to Standard Trust Company. We may not have identified that the real estate market was going to do what it did, but we might have identified that they were heavily involved in a certain type of real estate, in a certain market, in a certain geographic area, and we would have suggested diversification—one basic method of risk management—or other methodologies, such as risk sharing or portfolio trading.

Second, if actuaries had been involved in setting up the deposit insurance used by the savings and loans, they would have suggested that the premium would have had a risk function. Instead, there was a flat premium. The premium was a function unrelated to risk, and that was what got the S-and-Ls into a lot of trouble.

It is in that sort of "around the outside" risk assessment and risk management—without saying I know what is going to happen to the real estate market in Toronto—that the actuary can have a role.

The Chairman: This problem exists with trust companies all over the place. A trust company or lender makes an advance or a proposition to a builder to finance new construction on a couple of hundred new homes in Mississauga. At the time when he made that advance and agreed to do it, the market was hot as a firecracker. All of a sudden, six months later, the market is dead as a doornail. The houses are three-quarters built and nobody, but nobody, is buying any houses. In the meantime, Mr. Crow has raised the interest rate, there is no mortgage money available, and everybody is crying. What do you do? Do you sit back and say it was foreseen? If it had been foreseen, the directors would never have made the loan, but obviously they foresaw at the time that conditions were such that they could sell those houses. They would not have made the loan otherwise.

People do not normally do this kind of thing. How do you claim, in your profession, to have the ouija board and the crystal ball to tell management they should not do these dumb things, like making loans?

• 2100

Mr. Brown: We do not have a ouija board. The advice there would not be that something is wrong with the economy in Mississauga. Obviously with the representation it has that would be most unlikely. What we would be saying—

The Chairman: Do not be so sure. I have to tell you, I know office buildings can be bought for $10 million less that it would have been six months ago.

[*Traduction*]

M. Brown: Ma réponse comporte deux parties. Tout d'abord, nous pouvons réaliser en matière de gestion des risques beaucoup de choses qui ne nous obligent pas à avoir une compétence particulière dans le domaine de l'évaluation de l'immobilier—et d'ailleurs nous ne saurions prétendre avoir une expérience particulière en matière d'évaluation immobilière, nous n'en avons pas.

Nous pensons toutefois être en mesure d'offrir en matière de gestion des risques des conseils, qui auraient pu être utiles à la Standard Trust Company. Nous n'aurions peut-être pas pu déceler que le marché de l'immobilier allait s'écrouler comme il l'a fait, mais nous aurions pu lui dire qu'elle avait fortement concentré ses activités dans un certain type d'immobilier, sur un certain marché, dans une certaine région et lui proposer une certaine diversification—un des moyens de recours fondamentaux en matière de gestion des risques—ou d'autres méthodes, telles que le partage des risques ou la négociation de porte-feuille.

En second lieu, si les actuaires étaient intervenus au moment de l'établissement des mécanismes d'assurance-dépôt dans les caisses d'épargne, ils auraient proposé que la prime soit liée au risque. En réalité, on a appliqué une prime uniforme. La prime n'était aucunement fonction du risque, et c'est ce qui a mis les caisses d'épargne dans de grandes difficultés.

C'est dans la gestion des risques et l'évaluation des risques «externes»—et je ne prétends pas par là savoir ce qui va se passer sur le marché de l'immobilier à Toronto—que l'actuaire peut jouer un rôle.

Le président: Ce problème se pose partout pour les sociétés de fiducie. Une société de fiducie ou un prêteur consent une avance ou fait une proposition à un constructeur afin de financer un nouveau projet de construction portant sur quelques centaines de maisons neuves à Mississauga. Au moment où il effectue cette avance ou consent à la faire, le marché est au plus haut. Soudainement, six mois plus tard, le marché est complètement mort. Les maisons sont aux trois quarts construites, et absolument personne ne veut les acheter. Pendant ce temps, M. Crow a augmenté les taux d'intérêt, il n'y a pas d'argent disponible pour les hypothèques, et tout le monde se plaint. Que faire? Venir nous dire que c'était prévu? Si on avait pu le prévoir, les administrateurs n'auraient jamais consenti le prêt, et de toute évidence ils ont pensé à l'époque que la situation permettait d'envisager de vendre ces maisons. Sinon, il n'y aurait pas eu de prêt.

Normalement, les gens n'agissent pas ainsi. Comment pouvez-vous prétendre que votre profession a la faculté de lire dans les astres ou possède une boule de cristal qui lui permette d'avertir les directions de ne pas faire des choses aussi stupides que d'accorder des prêts?

M. Brown: Nous n'avons pas de tableau de oui-ja. On ne peut pas dire que quelque chose ne va pas dans l'économie de Mississauga. Étant donné la façon dont elle est représentée, il est évident que cela est peu vraisemblable.

Le président: Ne soyez pas si affirmatif. Je sais qu'on peut acheter des immeubles de bureaux pour 10 millions de dollars de moins qu'il y a six mois.

[*Text*]

Mr. Dorin: If you have the cash, you could take it off his hands.

Mr. Brown: I guess we are saying that you do not overbook yourself in any one community, be it Mississauga, Truro, or Richmond, B.C.

The Chairman: That is all very interesting, but what would you suggest, that you do not book in Mississauga, you do not book in Saint-Jean-sur-Richelieu in Quebec, and you do not book in Pickering? You do not book in these major growth areas in the country? What do you suggest? Do you suggest that you do not touch all those areas? After all, you would not want to concentrate your loans.

Mr. Hugel: Keep in mind that one of the aspects of actuarial science is not to manage a company. Oftentimes we will give information to companies and will allow them to do really silly things. It is not our job to tell management what to do. All we can do is give them the information, then it is up to them.

You ask what we would do. In the life insurance industry, we actually look at what I was saying before; we look at what happens if interest rates do go up and the housing market all of a sudden does dry up. What will that do to the company? We provide that information to management. It is their decision as to what to do with it.

The Chairman: But we are talking about a report by the Canada Deposit Insurance Corporation to the superintendent and to the stock market. What gives you guys some particular expertise that can anticipate massive credit loss on a real estate transaction or on a money market transaction?

Mr. Brown: We do not have that ability. We do not pretend to have that ability. Last December we might have done as many scenarios on falling interest rates as on rising interest rates. We would have been able to assess the risk associated with those possible outcomes.

Mr. Dorin: You talk about risk-related premiums in savings and loans in the United States. Frankly, I do not disagree with you. It probably is true. But the fact of the matter is, we do not have risk-related premiums. That is a political decision. Historically we have not had them. We examined that issue in this committee four or five years ago. Some of us tried to put an element of risk into the premium in a different way.

The problem with risk-related premiums is that the evaluation is very difficult. You try to put it on the market by saying that you only cover 100% of the first $50,000 loss and 90% of the next $50,000, and so on. That way you put the risk into the marketplace. I think that was our report in 1985. The government chose not to accept that for whatever reason.

Again, giving a company this information is not particularly useful when the CDIC is going to be running itself however it sees fit—or at least based on the political direction it has been given.

[*Translation*]

M. Dorin: Si vous avez l'argent, vous pourriez lui souffler l'affaire.

M. Brown: J'imagine que ce que l'on veut dire, c'est qu'il ne faut pas trop s'engager dans une collectivité quelle qu'elle soit, qu'il s'agisse de Mississauga, de Truro ou de Richmond (C.-B.).

Le président: Tout cela est très intéressant, mais que proposez-vous, de ne pas vous engager à Mississauga, ni à Saint-Jean-sur-Richelieu au Québec ni à Pickering? Vous ne vous engagez pas dans ces régions du pays qui connaissent une forte croissance? Que proposez-vous? Voulez-vous laisser entendre que vous ne touchez pas à ces régions? Après tout, vous ne souhaitez pas concentrer vos efforts sur les prêts.

M. Hugel: Il ne faut pas oublier que l'un des aspects de la science actuarielle consiste à ne pas gérer une société. Bien souvent, nous donnons des renseignements aux entreprises et nous leur permettons de faire des choses vraiment idiotes. Il ne nous revient pas de dire à la direction ce qu'elle doit faire. Tout ce que nous pouvons faire, c'est donner des renseignements, et c'est à elle que revient ensuite la décision.

Vous me demandez ce que nous ferions. Dans le secteur de l'assurance-vie, nous étudions effectivement ce dont je parlais plus tôt; nous essayons de voir ce qui se produit si les taux d'intérêt augmentent effectivement et si le marché du logement se tarit soudainement. Quel effet cela aura sur la société? Ce sont ces renseignements que nous donnons à la direction. Et c'est à elle qu'il revient de décider de ce qu'elle va en faire.

Le président: Mais nous parlons d'un rapport de la Société d'assurance-dépôts du Canada au surintendant et à la bourse des valeurs. Qu'est-ce qui vous permet précisément de prévoir les pertes importantes de crédit pour une transaction immobilière ou pour une transaction sur le marché monétaire?

M. Brown: Nous n'avons pas cette capacité. Nous ne prétendons d'ailleurs pas l'avoir. En décembre dernier, nous aurions pu prévoir autant de scénarios avec une diminution des taux d'intérêt qu'avec une augmentation des mêmes taux. Nous aurions pu évaluer les risques liés à ces issues possibles.

M. Dorin: Vous parlez de prime liée au risque dans les institutions d'épargne américaines. Franchement, je ne suis pas d'un avis différent. C'est probablement vrai. Mais la réalité est que nous n'avons pas de prime liée aux risques. C'est une décision politique. Nous n'en avons jamais eu. Nous avons étudié la question en comité il y a quatre ou cinq ans. Certains d'entre nous ont essayé d'intégrer un élément de risque dans les primes selon un modèle différent.

Le problème, c'est qu'avec des primes liées aux risques, l'évaluation est très difficile. Nous essayons de l'imputer au marché en disant qu'on ne couvre que 100 p. 100 de la première tranche de 50,000$ de perte et 90 p. 100 de la tranche suivante de 50,000$, etc. Ainsi le risque est imputé au marché. Je crois que cela figurait dans notre rapport de 1985. Mais le gouvernement a décidé de ne pas accepter cela pour une raison ou une autre.

Encore une fois, donner de tels renseignements à une société n'est pas particulièrement utile si la SADC va agir comme elle l'entend—ou du moins en fonction des directives politiques qui lui ont été données.

[*Texte*]

The Chairman: Does anyone have any further questions? We have another witness here tonight; I do not want to go on all night. You get one more shot, Mr. Sobeski, and then I am going to hammer.

Mr. Sobeski: I agree with Mr. Pickard that you do get a lot of information so that you can project trends and everything else. But in your opening brief here you made a comment that "future economic climate...to identify potential problems quickly". I am hearing, however, that we can make decisions for the S-and-L problem, for example. You said they maybe should have charged market risk or something. That is a broad policy statement.

To identify potential problems quickly, based on the experience in the U.K., are there any examples you can give us from the U.K. where because of the skill with the science they were able to...? What is this timeframe to identify problems quickly? Are there any U.K. examples, concrete examples, you can give us where because of this extra safeguard—

Mr. McCubbin: At this moment I cannot. I can try to get some for you. But I think identifying quickly is the end result of us having been able to give management a range of outcomes from a various number of assumptions. You can then track what parameters are going to trigger those items.

• 2105

If indeed it is a falling interest rate market that is going to kill you, you can put that up front. Management can track the interest environment, say that we are going down the wrong path, and make a correction. If they do not know that, they are going to go down the path and it will be over.

Mr. Sobeski: If you could find a couple of examples, I think that would be very helpful. As you can see, we are grappling with understanding your particular skill and where it comes in. We can all understand the life side of it, because you have developed a track record here. I guess we are having a difficult time on cap rates with commerical lending and things like that.

Mr. Hugel: Let me make one point. You asked for a U.K. example. Perhaps I can give you a Canadian example. Life insurers in Canada are selling what are called "accumulation annuities", which are the same as those a bank or trust company calls GICs. Some of those insurance companies are also lending in the residential mortgage market, in the same area as the banks and trust companies.

There, we track what we are crediting on the deposits and where the mortgage market is. If the mortgage market dries up, then we will make the crediting rate on the accumulation annuity less competitive. That then dries it up

[*Traduction*]

Le président: Est-ce que quelqu'un a d'autres questions à poser? Nous avons un autre témoin à entendre ce soir; je ne voudrais pas que la séance dure toute la nuit. Vous avez droit à une nouvelle intervention, monsieur Sobeski, et je donnerai ensuite le signal de la fin.

M. Sobeski: Je suis d'accord avec M. Pickard pour dire qu'on obtient beaucoup de renseignements qui permettent de prévoir des tendances et autres choses. Mais dans vos remarques préliminaires, vous avez parlé du climat économique futur...pour préciser rapidement les problèmes éventuels. Or, on me dit que l'on peut prendre des décisions pour le problème des institutions d'épargne, par exemple. Vous avez dit qu'elles auraient peut-être dû percevoir quelque chose pour le risque du marché, par exemple. C'est une déclaration de politique générale.

Pour préciser rapidement les problèmes éventuels, en nous fondant sur l'expérience du Royaume-Uni, pouvez-vous nous donner des exemples où il a été possible dans ce pays d'arriver à quelque chose avec les connaissances que l'on a dans ce domaine? Quel est le délai permettant de préciser rapidement les problèmes? Y a-t-il des exemples au Royaume-Uni, des exemples concrets, que vous puissiez nous donner, car avec cette garantie supplémentaire...

M. McCubbin: Pas pour l'instant. Mais je pourrais essayer de vous en obtenir. Cependant je crois que la découverte rapide des problèmes vient de ce que nous avons pu indiquer à la direction un certain nombre d'issues à partir de diverses hypothèses. Vous pouvez alors vérifier quels paramètres vont déclencher ces événements.

Si c'est effectivement un marché où les taux d'intérêt baissent qui va causer votre perte, vous pouvez en tenir compte au départ. La direction peut vérifier la situation de l'intérêt, dire qu'elle s'est engagée dans une mauvaise voie, et redresser la situation. Faute de le savoir, elle va continuer sur la mauvaise voie, et ce sera la fin.

M. Sobeski: Si vous pouviez trouver quelques exemples, ce serait très utile. Comme vous pouvez le constater, nous essayons de comprendre vos compétences particulières et de voir à quel moment elles jouent. Nous comprenons tous la situation pour l'assurance-vie, car vous vous êtes fait une réputation dans ce secteur. Là où nous avons des difficultés, je crois, c'est avec les taux maximum qui s'appliquent aux prêts commerciaux et autres.

M. Hugel: Permettez-moi une remarque. Vous avez demandé un exemple du Royaume-Uni. Je peux peut-être vous donner un exemple canadien. Les agents d'assurance-vie vendent au Canada ce qu'on appelle des «rentes cumulées», qui reviennent à ce que les banques ou les compagnies fiduciaires appellent les CPG. Certaines de ces compagnies d'assurance prêtent également de l'argent sur le marché des hypothèques résidentielles, dans le même secteur que les banques et les compagnies fiduciaires.

Dans ce domaine, nous surveillons les crédits que nous accordons sur les dépôts ainsi que le marché hypothécaire. Si le marché hypothécaire se tarit, nous rendrons le taux de crédit sur les rentes cumulées moins intéressant. La source

[*Text*]

for that particular company. Those types of analyses are done on a very regular basis. Some companies do them weekly. It is the actuaries who are doing that. It is exactly the same problem with a bank or trust.

The Chairman: Well, I want to thank you very much for coming. Your brief was first class. I agree with you. The clerk is sending your comments concerning actuarial concerns and this meeting to Mr. McKinlay and Mr. Mackenzie so that they can give us their views on your brief and your examination tonight.

Our next witness is the Canadian Institute of Chartered Accountants. Alan Dilworth is the chairman of the study group on financial sector reform and William Buchanan is the director of studies and standards. Dana Clarence works for government affairs. Mr. Dilworth.

• 2110

Mr. Alan Dilworth (Chairman of the Study Group on Financial Sector Reform, Canadian Institute of Chartered Accountants): Thank you. Mr. Chairman, members of the committee, we are delighted to be here this evening, speaking, we hope, on behalf of the 49,000 members of the Canadian Institute of Chartered Acountants.

The Chairman: When are the exam results coming out?

Mr. Dilworth: A week Friday.

The Chairman: What happened? They are late?

Mr. Dilworth: No, that is about normal timing—the first Friday in December.

Mr. Chairman, I am here as the chairman of a study group on financial sector reform. Mr. Buchanan and Mr. Clarence are on the staff of the CICA.

We would like to talk for a few moments about a few suggestions that we have in our brief to address further the financial reporting portions and the auditing portions of the bill. We want to emphasize, though, before we touch on some specific points, that we are very pleased with the response that has been given in the drafting of Bill C-83 to our earlier comments through the process. We understand that the bill and the other pieces of the legislation that are to follow really should be proceeded with very quickly. We feel good about what has been done.

The recommendations we have made in our written submission, which I hope you have, are the ones that can be accomplished either through some very minor wording amendments to the bill or through regulations. In our brief we have given you suggested wording or some references for amendments to wording.

We would like to emphasize as a general point at the beginning that we place a great deal of emphasis on the significance of harmonization of the bill with companion legislation in other jurisdictions and of course with legislation that will be following for the other financial institutions. The suggestions we have made in the brief rely very heavily on that harmonization principle.

[*Translation*]

sera donc tarie pour cette société-là. Nous procédons à ce genre d'analyse de façon très régulière. Certaines sociétés les effectuent chaque semaine. Ce sont les actuaires qui font cela C'est exactement le même problème pour les banques ou les compagnies fiduciaires.

Le président: Bien. Je veux vous remercier d'être venus. Votre exposé a été très intéressant. Je suis d'accord avec vous. Le greffier va envoyer à M. McKinlay et M. Mackenzie vos remarques concernant les préoccupations des actuaires et les participants à cette séance, afin qu'ils puissent nous donner leur opinion sur votre mémoire et sur votre interrogation de ce soir.

Notre témoin suivant est l'Institut canadien des comptables agréés. Alan Dilworth est le président de groupe d'étude chargé de la réforme du secteur financier et William Buchanan est le directeur des études et des normes. Dana Clarence travaille pour les affaires gouvernementales. Monsieur Dilworth.

M. Alan Dilworth (Président du groupe d'étude chargé de la réforme du secteur financier, Institut canadien des comptables agréés): Merci. Monsieur le président, Mesdames et messieurs, nous sommes très heureux d'être ici ce soir pour parler, nous l'espérons, au nom des 49,000 membres de l'Institut canadien des comptables agréés.

Le président: Quand paraîtront les résultats des examens?

M. Dilworth: Vendredi de la semaine prochaine.

Le président: Que se passe-t-il? On tarde à les donner?

M. Dilworth: Non, c'est le délai normal—le premier vendredi de décembre.

Monsieur le président, je suis ici à titre de président du groupe d'étude chargé de la réforme du secteur financier. MM. Buchanan et Clarence font partie du personnel de l'ICCA.

Nous aimerions parler pendant quelques instants de quelques propositions que nous avons faites dans notre mémoire concernant les sections du projet de loi relatives à l'information financière et à la vérification. Nous tenons à souligner, toutefois, avant d'en venir à des questions précises, que nous sommes très heureux de l'attention qui a été accordée dans la rédaction du projet de loi C-83 à nos remarques antérieures faites selon le même processus. Il me semble que le projet de loi et les autres textes législatifs qui vont suivre vont être étudiés très rapidement. Nous sommes heureux de ce qui a été fait.

Les recommandations que nous faisons dans notre mémoire, que vous possédez, j'espère, peuvent être mises en oeuvre soit par des amendements au projet de loi qui en modifieraient très légèrement le libellé, soit par des règlements. Nous vous proposons dans notre mémoire un libellé ou quelques indications d'amendements.

Nous tenons à souligner tout d'abord que nous accordons de façon générale beaucoup d'importance à la portée de l'harmonisation du projet de loi avec les textes législatifs correspondants des autres sphères de compétence et, bien sûr, avec les textes législatifs qui vont suivre pour les autres institutions financières. Les propositions que nous faisons dans le mémoire sont nettement fondées sur ce principe d'harmonisation.

[*Texte*]

Some of our recommendations are directed towards requiring that the same rules apply to all federal trust and loan companies in situations in which different rules might apply by virtue of the registration of some but not all of these companies with the provincial securities commissions.

I trust, Mr. Chairman, that you all have a copy of the brief. On page 2 of our letter addressed to you, Mr. Blenkarn, we have outlined six significant points that we feel should be addressed. I want to talk about the most important ones this evening.

The first comment I would like to make is with regard to a change of auditors. That happens to be point B on the list, and it is further discussed beginning on page 5 of the letter. It is also on page 5 of the French version.

A change of auditor is a very important event for a company, or it might be. It is an event about which the shareholders, the regulators, and the securities markets are quite justifiably curious. In Canada, any public company registered with a Canadian securities commission that changes its auditor is required to prepare a notice of change of auditor, which must fully describe the events that have led up to the change. It must provide all this information not only to the former auditor but also to the successor auditor to obtain their concurrence that the information is complete and accurate. This information must then be provided to the securities regulators, and if certain types of information are included in the notice then a press release setting out that information has to be produced.

Federal trust and loan companies that are public companies registered with a securities commission will have to provide that information if they are going through a change of auditor. Other federal trust and loan companies will not. We believe Bill C-83 is deficient in that regard. It leaves the making of such a statement to the discretion of the former auditor and it does not specify what information the former auditor is to provide if he or she does provide a statement.

• 2115

The change we are recommending is one we think can be made very easily. We recommend that a provision be added to the bill requiring management to prepare a notice of change of auditor in prescribed form whenever the company's auditor resigns or is to be replaced. The necessary regulations to accomplish this can also be easily developed using a very excellent model provided by Canadian Security Administrators, and we have attached a copy of their national policy statement to our submission.

We believe it is important that when there is a change of auditor the superintendent, the shareholders, and the public should learn of any disagreements between management of a company and its auditors over accounting principles or over

[*Traduction*]

Certaines de nos recommandations visent à exiger que les mêmes règles s'appliquent à toutes les sociétés de fiducie et de crédit dans des situations où des règles différentes pourraient s'appliquer du fait que certaines de ces sociétés seulement sont inscrites auprès des commissions provinciales des valeurs mobilières.

J'imagine, monsieur le président, que vous avez tous un exemplaire du mémoire. A la page 2 de la lettre qui vous est adressée, monsieur Blenkarn, nous énumérons six questions importantes qu'il faudrait régler. Je vous parlerai ce soir de celles qui sont prioritaires.

Ma première remarque concerne le remplacement des vérificateurs. Il se trouve que c'est la question B de la liste, et nous revenons dessus à partir de la page 5 de la lettre. Cela se trouve également à la page 5 de la version anglaise.

Le remplacement du vérificateur est un événement très important pour une société; ou du moins ce pourrait l'être. C'est un événement qui suscite à juste titre la curiosité des actionnaires, des responsables de la réglementation et des marchés des valeurs mobilières. Au Canada, toute société publique inscrite auprès de la Commission Canadienne des valeurs mobilières qui change de vérificateur doit préparer un avis de changement de vérificateur, indiquant précisément les événements qui l'ont poussée à ce changement. Tous ces renseignements doivent non seulement êtres fournis à l'ancien vérificateur, mais également à celui qui lui succède afin qu'il indique que ces renseignements sont bien complets et exacts. Ces renseignements doivent ensuite être transmis aux organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières, et si certains types de renseignements figurent dans l'avis, un communiqué de presse comportant cette information doit être publié.

Les sociétés fédérales de fiducie et de crédit qui sont des sociétés publiques inscrites auprès d'une commission des valeurs mobilières, doivent produire ces renseignements si elles procèdent à un changement de vérificateur. Les autres sociétés fédérales de fiducie et de prêt n'y sont pas tenues. Nous estimons que le projet de loi C-83 comporte des lacunes à cet égard. Il laisse le soin de faire une telle déclaration à la discrétion de l'ancien vérificateur et ne précise pas quels renseignements ce dernier doit fournir s'il produit une telle déclaration.

Le changement que nous recommandons peut être fait très facilement, nous semble-t-il. Nous recommandons d'ajouter au projet de loi une disposition exigeant de la direction qu'elle prépare un avis de changement de vérificateur selon la forme prescrite, chaque fois que le vérificateur de la société démissionne ou doit être remplacé. Il est également facile de mettre au point les règlements nécessaires pour cela en se servant d'un excellent modèle fourni par les autorités canadiennes en valeurs mobilières, et nous avons joint à notre mémoire un exemplaire de leur instruction générale.

Nous estimons qu'il est important que lorsqu'il y a un changement de vérificateur, le surintendant, les actionnaires et le public soient au courant des désaccords existants entre la direction d'une société et ses vérificateurs concernant les

[*Text*]

the way in which the numbers are to be presented in the financial statements. We believe they should learn if the former auditor is no longer willing to be associated with the financial statements prepared by management.

This procedure would assure that these and other equally important types of information are provided. If it is incorporated into the other pieces of federal financial institution legislation, it will result in similar obligations applying to all of the financial institutions, and not simply those that are registered with securities commissions.

The second point I would like to make relates to generally accepted accounting principles. As you know, we like to use the jargon GAAP and GAAS. I should also like to direct your attention to the section of our letter in which we advocate a specific reference to the CICA handbook as the source for generally accepted accounting principles. There is a reference to GAAP and to GAAS in the bill, those generally accepted accounting principles and generally accepted auditing standards.

We have a very specific preference, that in using that language, either in the bill itself or in regulations, it be indicated that GAAP and GAAS rely heavily on the CICA handbook. We do that for three principal reasons. Number one, GAAP and GAAS are fairly general terms and they are used very widely. In the corporation and securities legislation across the country, the references to GAAP are qualified in the sense that they are tied to the CICA handbook.

Mr. Dorin: Is that the reference? Are you are seeking the same thing, basically?

Mr. Dilworth: Yes, that is correct. It is to have consistency with the other pieces of legislation. Today someone may say that if you are talking about GAAS and GAAP, you are talking about the handbook anyway. Yes, I think that is generally the case, but nonetheless we do have the emergence of globalization, international accounting standards, U.S. standards—there are some differences in them—so that reference to the handbook would add clarity and consistency with the other legislation. So that is something we would like to see brought in.

Of course in the explanatory documents issued with the bill the intention was indicated, but the words just did not seem to flow through in the final documentation. So that reference to GAAP is an important harmonizing piece, together with other legislation. That really is the second point.

We hope that in the future, as the accounting principles evolve, as the due process of the CICA and developing standards bring about change, they will be swept into the legislation and the regulations automatically and apply to the financial institutions.

[*Translation*]

principes comptables ou la façon dont les chiffres sont présentés dans les états financiers. Nous estimons qu'ils doivent être informés du fait que l'ancien vérificateur ne veut plus être associé aux états financiers préparés par la direction.

De ce fait, on est sûr que ces renseignements, ainsi que d'autres qui sont importants, sont fournis. Si cette disposition est intégrée à d'autres textes législatifs concernant les institutions financières fédérales, il en résultera une obligation semblable pour toutes les institutions financières, et non seulement pour celles qui sont inscrites auprès des commissions des valeurs mobilières.

La deuxième remarque que j'aimerais faire porte sur les principes comptables généralement reconnus. Comme vous le savez, nous avons souvent recours dans notre jargon aux PCGR et NVGR. J'aimerais aussi porter votre attention sur une partie de notre lettre, dans laquelle nous mentionnons précisément le manuel de l'ICCA comme source des principes comptables généralement reconnus. Il est question dans le projet de loi des PCGR et des NVGR, c'est-à-dire des principes comptables généralement reconnus et des normes de vérification généralement reconnues.

Nous avons une préférence très marquée pour que, lorsqu'on utilise cette terminologie, dans le projet de loi proprement dit ou dans les règlements, il soit précisé que les PCGR et les NVGR sont nettement basés sur le manuel de l'ICCA. Et cela pour trois raisons principales. Premièrement, les PCGR et les NVGR sont des termes assez généraux qui sont utilisés très couramment. Dans les textes législatifs sur les sociétés et les valeurs mobilières, dans l'ensemble du pays, les mentions des PCGR sont liées au manuel de l'ICCA.

M. Dorin: S'agit-il de cette mention? Essayez-vous en gros d'obtenir la même chose?

M. Dilworth: Oui, c'est exact. Il faut qu'il y ait uniformité avec les autres textes législatifs. Actuellement on pourra vous dire que si l'on parle de PCGR et de NVGR, on parle du manuel de toute façon. Oui, j'estime que c'est généralement le cas, mais il n'en reste pas moins que nous arrivons à une mondialisation, qu'il existe des normes comptables internationales, des normes américaines—qui comportent certaines différences—de sorte que les choses seraient plus précises et plus uniformes par rapport aux autres textes législatifs, si on mentionnait le manuel. Nous aimerions donc que cela soit ajouté.

Cette intention a bien sûr été signalée dans les documents d'explication qui accompagnent le projet de loi, mais les mots ne semblent pas avoir été reportés dans les documents finaux. Cette mention des PCGR est donc une importante question d'harmonisation, par rapport aux autres textes législatifs. C'était donc ma deuxième question.

Nous espérons qu'à l'avenir, au fur et à mesure que les principes comptables évolueront, au fur et à mesure que le processus normal de l'ICCA et la mise au point de normes amènent des changements, ceux-ci seront automatiquement reportés dans les lois et règlements pour s'appliquer aux institutions financières.

[*Texte*]

The third point I want to come to has to do with the subject of well-being. In the ordinary course of duties the auditor may come across transactions or conditions of a trust or loan company that may affect the well-being of the financial institution. As you well know, Bill C-83 requires the auditor to report those transactions and conditions to the senior management of the company and to copy his comment to the superintendent.

The issue we want to raise is really twofold with regard to well-being. There are two major points. While conducting an annual audit, an auditor becomes very familiar with the company's internal affairs. Transactions or conditions the superintendent believes could affect the well-being of a company may be among the matters that come to the auditor's attention. We believe in this area the superintendent could provide the auditor with valuable guidance on the matters the superintendent believes could affect the well-being of the financial institution. We have recommended in our brief the addition of a subsection to enable the superintendent to provide that guidance.

• 2120

The Chairman: We are looking at the financial statement, December 31, 1989. Surely the problems that developed during the first half of this year, the first half of 1990, must have been endemic in the activities and what the auditor was looking at on December 31, 1989. He must have seen mortgages that were likely to fall into arrears, conditions that were likely to create a problem. Here you have a situation where well over half of the company's net worth is wiped out in less than six months. What would your recommendation be there? Did the auditors do their work properly?

Mr. Dilworth: Mr. Chairman, I think you realize that to answer your question I would have to know what the conditions were that existed—

The Chairman: The financial statements are public knowledge.

Mr. Dilworth: Yes. The financial statements do not give any indication of difficulties, nor does the auditor's report.

The Chairman: That is right, they do not. All I am saying to you is that we both know, as people who have looked at this kind of company before and how the operation management works, that in all probability, when they did the final work preparing the financial statement for December 31, somebody ought to have seen what they did in January 1990 and maybe February 1990, because the statement was not produced until March 1990. It really was not a sweetheart deal on December 31, 1989, at all. There were problems. Now what should have been disclosed?

Mr. Dilworth: Let me come at that at two stages. The first is with regard to the financial statements themselves.

[*Traduction*]

Le troisième point que j'aimerais aborder concerne la question de la «santé» de la compagnie. Dans l'exercice normal de ses fonctions, le vérificateur peut constater des transactions ou des conditions d'une société de fiducie ou de prêt qui pourraient affecter la «santé» de l'institution financière. Comme vous le savez, le projet de loi C-83 exige que le vérificateur rende compte de ces transactions et conditions à la haute direction de la société et mette par écrit ses remarques à l'intention du surintendant.

Le problème que nous voulons soulever au sujet de la «santé» est en fait double. Il y a deux questions essentielles. En procédant à la vérification annuelle, le vérificateur prend connaissance des affaires internes de la société. Les transactions ou les conditions qui pourraient, selon le surintendant, porter atteinte à la santé de la société peuvent figurer parmi les affaires dont prend connaissance le vérificateur. Nous estimons que dans ce domaine le surintendant pourrait donner au vérificateur des indications précieuses sur les questions qui pourraient affecter la bonne santé de l'institution financière, selon lui. Nous avons recommandé dans notre mémoire d'ajouter un paragraphe afin de permettre au surintendant de donner ces indications.

Le président: Ce sont les états financiers du 31 décembre 1989 que nous considérons. Il ne fait pas de doute que les problèmes qui se sont manifestés au cours du premier semestre de cette année, la première moitié de 1990, devaient exister à l'état endémique dans les opérations et les données que le vérificateur considérait le 31 décembre 1989. Il a dû voir que pour certaines hypothèques, il y avait de grandes chances qu'il y ait des retards de paiement, que certaines conditions risquaient de causer un problème. En l'occurence, plus de la moitié de la valeur nette de la société est réduite à néant en moins de six mois. Quelle serait votre recommandation dans ce cas? Les vérificateurs ont-ils fait leur travail comme il se doit?

M. Dilworth: Monsieur le président, j'imagine que vous savez que pour répondre à votre question il faudrait que je connaisse les conditions prédominantes. . .

Le président: Les états financiers sont connus de tous.

M. Dilworth: Oui. Les états financiers ne mentionnent pas les difficultés, pas plus d'ailleurs que le rapport du vérificateur.

Le président: C'est exact. Ce que je veux dire, c'est que nous savons tous deux, puisque nous avons déjà étudié ce genre de société et son fonctionnement, qu'il est fort probable que, en préparant de façon définitive les états financiers pour le 31 décembre, quelqu'un aurait dû voir ce qui s'était passé en janvier 1990 et peut-être aussi en février 1990, car les états n'ont pas été produits avant la fin mars 1990. Il ne s'agissait pas d'une entente amicale du tout le 31 décembre 1989. Il y avait des problèmes. Reste à savoir ce qu'il aurait fallu divulguer.

M. Dilworth: Permettez-moi de vous donner une réponse en deux parties. La première concerne les états financiers proprement dits.

[*Text*]

The Chairman: Yes. These are financial statements being presented to the public and to the superintendent, involving the solvency, involving deposits by all sorts of people, so it is not just the responsibility to the shareholders, it is the responsibility to the market and to the public.

Mr. Dilworth: The rules with regard to the preparation of the financial statements are relatively clear. The application of those principles is not always that straightforward, given the need to apply judgments and estimates, but the rules are very clear that if in fact there is inadequate support in terms of underlying security for such things as loans or mortgages, the values of those assets should be adjusted to reflect the underlying values and the uncertainty of realization. There is no question about that.

The Chairman: Obviously then if the rules had been applied all of the defaultation problems with Standard Trust Company must have occurred after the end of March 1990 and before the end of June 1990. The company lost over 50% of its net worth in a three-month period.

Mr. Dilworth: If the statements are correct, your statement is correct, Mr. Chairman.

The Chairman: And how is the discipline committee working?

Mr. Dilworth: The auditor's report—

• 2125

The Chairman: I am just asking a very simple question, because if I recall, we had a similar problem in the CCB and the Northland Bank and a certain settlement was made in terms of liability. We are really dealing with the question of what the obligation of the people in your profession is, in terms of these problems, because you heard the CIA talking about actuarial matters today.

I am not so sure that you need an actuary, because I do not think the issue is actuarial. It certainly has a lot to do with looking at the books and reporting to the shareholders and to the superintendent and that is reasonable accounting practice. I just wonder what you are doing on this issue.

Mr. Dilworth: I believe the report of the auditors and the completion of their work on Standard Trust Company was done in mid-January, roughly speaking.

The Chairman: The report was not filed with the public until March, as I understand.

Mr. Dilworth: It was not filed with the public? I was simply referring to the published financial statements and was looking at the date on the auditor's report.

The Chairman: Perhaps. The auditor's report may have been backdated to that date.

Mr. Dilworth: There is no question that there is an obligation on the auditor, in that if the financial statements are not correct and do not reflect the underlying security with respect to the assets, they should have been adjusted. If the financial statements were considered to be inappropriate or incorrect and were not adjusted, it is the responsibility of the auditor, as is very clearly laid out by the profession, to bring that fact out in his report on the financial statements. That is very clear with regard to the public reporting.

[*Translation*]

Le président: Oui. Ce sont les états financiers qui sont présentés au public et au surintendant, et ils portent sur la solvabilité, sur les dépôts faits par toutes sortes de gens, il ne s'agit donc pas uniquement de la responsabilité à l'égard des actionnaires, mais également à l'égard du marché et du public.

M. Dilworth: Les règles concernant la préparation des états financiers sont relativement claires. L'application de ces principes n'est pas toujours automatique étant donné qu'il faut faire preuve de jugement et pouvoir évaluer, mais les règles sont très claires pour le cas où il y a des garanties insuffisantes concernant la valeur sous option pour les prêts ou les hypothèques, la valeur de ces biens devant être modifiée pour refléter la valeur sous option et les incertitudes quant à la réalisation. Cela ne fait aucun doute.

Le président: Il est donc clair que si les règles avaient été appliquées tous les problèmes de défaillance de la compagnie Standard Trust se seraient produits après la fin mars 1990 et avant la fin juin 1990. La compagnie a perdu plus de 50 p. 100 de sa valeur nette en trois mois.

M. Dilworth: Si les états sont exacts, votre déclaration est également exacte, monsieur le président.

Le président: Et comment fonctionne le comité de discipline?

M. Dilworth: Le rapport du vérificateur. . .

Le président: Je pose une question très simple car, si je me souviens bien, nous avons eu un problème semblable avec la BCC et la Norbanque, et l'on est arrivé à un règlement donné pour ce qui est de la responsabilité. Nous nous posons en fait la question de savoir quelle est l'obligation des gens de votre profession, à l'égard de ces problèmes, car vous avez entendu que la CIA parle de questions actuarielles aujourd'hui.

Je ne suis pas si sûr que vous ayez besoin d'un actuaire, car je ne crois pas que la question soit d'ordre actuariel. Il s'agit plutôt en grande partie d'étudier les livres comptables et d'informer les actionnaires et le surintendant, ce qui constitue une pratique comptable raisonnable. J'aimerais savoir ce que vous faites à cet égard.

M. Dilworth: J'imagine que le rapport des vérificateurs et l'achèvement de leur travail concernant la Compagnie Standard Trust s'est fait en gros vers la mi-janvier.

Le président: À ce que je crois, le rapport n'a pas été rendu public avant mars.

M. Dilworth: Il n'a pas été rendu public? Je voulais simplement parler des états financiers publiés et je regardais la date qui figure sur le rapport du vérificateur.

Le président: Peut-être. Le rapport du vérificateur a peut-être été antidaté pour correspondre à cette date.

M. Dilworth: Il n'y a aucun doute que le vérificateur a une obligation; dans la mesure où les états financiers ne sont pas exacts et ne rendent pas compte de la valeur sous option concernant les biens, ils auraient dû être modifiés. Si les états financiers ont été jugés inappropriés ou inexacts, et n'ont pas été modifiés, il revient au vérificateur, comme cela est clairement indiqué dans les documents concernant notre profession, de préciser cela dans son rapport sur les états financiers. Cela est très clair en ce qui concerne l'information du public.

[*Texte*]

There is a second level of reporting that I wanted to mention, Mr. Chairman, which is carried on in addition to the external reporting of the financial statements. That is the internal reporting to management and potentially to the superintendent. Certainly this level of reporting would come under Bill C-83. It involves conditions that may not be reflected in the financial statements per se, but are perhaps raising uncertainties about the future or about the breakdowns, controls, or systems, as an example, within an organization. I believe these uncertainties would be reported, under the interpretation I would place on the well-being section in the bill at the present time.

Certainly there have been growing practices of communication between the superintendent and auditors, as well as between the superintendent and management, in financial institutions over the last two or three years since the completion of the Estey inquiry, and there has been a very noticeable increase in the activity. One would say that is a very wholesome change.

The Chairman: I also think there has been an increase.

Mr. Dilworth: Yes. Can I come back to the matter of well-being, Mr. Chairman? There are two points, if I could just quickly summarize them, and one relates to the question of it being a new term that has been introduced fairly recently.

The CDIC have exposed two draft documents dealing with different aspects of risk on the subject of well-being. We believe it is prudent that further guidance be developed and published, both as soon as possible and over time, dealing with the subject of well-being, to provide some guidelines within which people will understand the parameters and their responsibilities with regard to reporting on this well-being section.

The second point that is addressed in our brief relates to the question of the auditor's responsibility as to the extent to which he should conduct an examination. The discussions that have traditionally taken place, particularly with respect to failures during the last few years relating to section 242 of the Bank Act, which has a similar clause without using the term well-being, address the subject from the context of the auditor having a responsibility to report any matters that come to his attention during the conduct of his audit.

• 2130

We believe those clarifying words need to be introduced into this well-being section. A responsibility to report on every issue that might arise within an organization on well-being imposes an extremely heavy burden upon the auditors and goes well beyond. So we would like to see those words brought in to clarify that it is matters that arise in the course of the auditor's audit.

The Chairman: I agree that it ought to be there. Perhaps we can make sure a note is put there, that the amendment is made. If you have some suggested text, we would appreciate receiving it.

[*Traduction*]

Il y a un deuxième niveau d'information que j'aimerais mentionner, monsieur le président, et qui s'effectue en plus du compte rendu externe des états financiers. Il s'agit du rapport interne à la direction et éventuellement au surintendant. Ce type de compte rendu devrait certainement relever du projet de loi C-83. Il implique des conditions qui peuvent ne pas apparaître dans les états financiers proprement dits, mais qui sont peut-être à l'origine d'incertitudes quant à l'avenir ou quant aux ventilations, aux contrôles ou aux systèmes, par exemple, d'une organisation. J'imagine que ces incertitudes seraient signalées, en fonction de l'interprétation de l'article sur la bonne santé de l'institution figurant actuellement dans le projet de loi.

On a certainement pris l'habitude de communiquer davantage entre le surintendant et le vérificateur, aussi bien qu'entre le surintendant et la direction, dans les institutions financières depuis deux ou trois ans, c'est-à-dire depuis la fin de l'enquête Estey, et ces opérations ont nettement augmenté. On peut dire qu'il s'agit là d'un changement tout à fait sain.

Le président: Je crois aussi qu'il y a eu une augmentation.

M. Dilworth: Oui. Puis-je revenir à la question de la bonne santé, monsieur le président? Il y a deux choses à dire à ce sujet, si vous me permettez de les résumer rapidement. L'une d'elle porte sur le fait qu'il s'agit d'un terme nouveau qui a été introduit assez récemment.

La SADC a produit deux documents provisoires traitant des divers aspects du risque concernant la bonne santé. Nous estimons prudent que des directives plus précises soient mises au point et publiées, aussi bien dans l'immédiat qu'à plus long terme, sur le sujet de la bonne santé, afin de donner des instructions aux intéressés concernant les paramètres et leurs responsabilités à l'égard de l'information pour cet article sur la bonne santé.

La deuxième dont nous parlons dans notre mémoire se rapporte à la question de la responsabilité du vérificateur pour ce qui est de savoir dans quelle mesure il devrait procéder à un examen. Les discussions qui se sont traditionnellement déroulées, surtout à l'égard des manquements que l'on a connus ces dernières années en rapport avec l'article 242 de la Loi sur les banques, qui comporte une disposition semblable sans utiliser le terme de bonne santé, abordent le sujet en considérant que le vérificateur a la responsabilité de rendre compte de toute affaire qu'il remarque dans sa vérification.

Nous pensons qu'il est nécessaire d'introduire ces quelques mots de clarification dans la section de la «santé». La responsabilité de rendre des comptes sur toutes les questions de santé qui pourraient se présenter dans une organisation constitue une charge de travail considérable imposée aux vérificateurs et va bien au-delà. Par conséquent, nous aimerions voir ajouter ces mots pour qu'il soit clair qu'il s'agit des questions qui se présentent au cours de la vérification comptable.

Le président: Je suis d'accord, il faudrait les ajouter. Nous pourrions peut-être prévoir une note ou un amendement. Si vous avez un texte à suggérer, nous serions contents de le recevoir.

[*Text*]

Mr. Dilworth: It is in the brief, Mr. Chairman.

Those are the three major points we wanted to raise this evening. The first is on change of auditors; the second gap as set out in the CICA handout; and the third on the well-being question, where we feel there is a need for more guidance.

There are other matters that we speak about in the six points that are enunicated. One additional point, which is of some significance, is the question of promoting the free flow of information between the officers of a company and the auditors, between the auditor and the superintendent, between the superintendent and the auditor.

The integrity of the system does rely on that free flow, and as we said a moment ago, thankfully systems are working much better in the last couple of years. We believe there is need for some protection against civil responsibilities simply with regard to these additional matters, not the base-auditors' responsibilities. Those are also covered in our brief.

I should point out that we have attached appendices on matters that we think are of much lesser significance. Nonetheless, these are wording changes that we think could improve the bill, which could be brought forward very quickly.

We also touch very quickly on a couple of matters relating to the audits of subsidiaries and to audit committee responsibilities. Those are well covered in the brief. I do not believe there is anything further we should say at this point. Perhaps we could open it for discussion.

Ms Callbeck: I was wondering about Standard Trust. We have been talking about that a lot tonight. Do you feel that the recommendations you make here are adequate to protect us from another Standard Trust situation?

Mr. Dilworth: There is no change of auditor involved in this. We have not heard of the role of the audit committee at all with regard to these matters and Bill C-83. Our point on that with regard to audit committees is not expanding our responsibilities; it is simply the question of how they are defined.

I do not believe any of the recommendations we have made, frankly, would prevent another Standard Trust. I think they will promote the functioning of the system. But we do not know the full story of Standard Trust. The public does not know the full story. We do not know what the events were that have led up to the current unfortunate circumstances. I believe, as the chairman has pointed out, that there is a question as to when the circumstances arose, the timing of the circumstances that led to the decline and the value of the assets, all the liquidity problems and so on that came from that.

If we go back to the banking situations in western Canada, CCB and Northland, I believe the issues that arose there were questions of communication between the important parties and the timing of that communication. I

[*Translation*]

M. Dilworth: Il est dans le mémoire, monsieur le président.

Ce sont les trois points principaux que nous voulions aborder ce soir. Le premier est le changement de vérificateur; le deuxième, les principes comptables généralement reconnus, indiqués dans le manuel de l'ICCA; et le troisième, la question de la «santé», pour lequel nous avons le sentiment que les directives devraient être plus précises.

Nous abordons d'autres questions dans les six points que nous énumérons. L'un d'eux, assez important, concerne la promotion de la libre circulation de l'information entre les dirigeants d'une société et les vérificateurs, entre le vérificateur et le surintendant, entre le surintendant et le vérificateur.

L'intégrité du système dépend de cette libre circulation, et comme nous l'avons dit il y a un instant, Dieu merci, le système marche beaucoup mieux depuis environ deux ans. Nous estimons qu'une certaine protection contre les responsabilités civiles est nécessaire en ce qui concerne simplement ces questions supplémentaires, et non les responsabilités de base des vérificateurs. Ces questions sont aussi traitées dans notre mémoire.

Je signale que nous avons joint des annexes sur les questions que nous considérons comme beaucoup moins importantes. Néanmoins, certains changements de formulation pourraient, à notre avis, améliorer le projet de loi et être proposés très rapidement.

Nous abordons aussi très rapidement quelques questions relatives aux vérifications des filiales et aux responsabilités des comités de vérification. Celles-ci sont clairement présentées dans le mémoire. Je ne pense pas qu'il y ait autre chose à ajouter à ce stade. Nous pourrions peut-être passer à la discussion.

Mme Callbeck: Je pensais à Standard Trust. Nous en avons beaucoup parlé ce soir. Avez-vous le sentiment que les recommandations que vous faites ici sont suffisantes pour nous éviter un nouveau Standard Trust?

M. Dilworth: Dans ce cas, il n'y a pas eu de changement de vérificateur. On ne nous a pas du tout parlé du rôle du comité de vérification en ce qui concerne ces questions et le projet de loi C-83. Ce que nous voulons souligner en ce qui concerne les comités de vérification, c'est qu'il ne faut pas augmenter nos responsabilités; il faut simplement savoir comment elles sont définies.

Sincèrement, je ne pense pas qu'aucune des recommandations que nous avons faites pourrait empêcher un autre Standard Trust. Je pense qu'elles aideront le système à fonctionner. Mais nous ne connaissons pas toute l'histoire de Standard Trust. Le public n'en connaît pas toute l'histoire non plus. Nous ne savons pas ce qui s'est passé et ce qui a conduit aux malheureuses circonstances actuelles. Je pense, comme le président l'a indiqué, qu'un des éléments à prendre en considération est le moment où ces circonstances se sont présentées, la chronologie des évènements qui ont conduit au déclin et la valeur des biens, le problème des liquidités et autres, qui en ont découlé.

Si nous revenons à la situation des banques de l'Ouest du Canada, BCC et Northland, je pense que les problèmes qui sont apparus dans ce cas étaient des questions de communication entre les principaux participants et les

[*Texte*]

have no idea what communication has taken place with the superintendent around Standard Trust at this stage, so I really cannot comment. Did the system break down, or was it simply some individuals not carrying out their responsibilities? Of course, that is the difficulty. Do people apply themselves, ask the appropriate questions, and follow through on the information they receive?

• 2135

Ms Callbeck: You were here when the Canadian Institute of Actuaries presented their brief and when they recommended that an actuarial report accompany the financial statements as well as an auditor's report. How do you feel about that recommendation?

Mr. Dilworth: I have no difficulty with that recommendation at all. The important thing, I believe, is to ensure that there is an understanding of and a clarity about responsibilities. It is a long-standing practice for life insurance companies in Canada to publish the actuary's report along with the auditor's report, and one we are all used to. It is quite common, and the report accompanies the financial statements.

So I have no objection whatever to a report being published that sets out their responsibilities; that is, a report as compared to a lengthy statement of responsibilities. I am not sure a lengthy statement of responsibilities is what they are suggesting or that it would add value to published reporting. I am not sure whether that response answers your question.

Ms Callbeck: I thought they wanted to expand on the statement, to make it much broader than it had been, but perhaps not.

Mr. Dilworth: I am sorry that I am not familiar with their brief and do not understand the extent to which they wanted information. The standard auditor's report has just been—I am sure you would consider it—slightly or very moderately expanded to discuss the auditor's responsibilities. That is a change you will see appearing in financial statements published as of the end of this year. For example, the banks, with their October 31 year-ends, will be using the new auditor's reports in which there is a slight expansion of statement of responsibility.

In brief form, not unlike the amount of detail in the traditional auditor's report, is a statement from the actuaries on the life insurance companies that sets out their responsibilities and the role they fulfil. Of course, they make a much more detailed report to the superintendent on their responsibilities and findings as a traditional annual event.

Mr. Dorin: I am satisfied.

With regard to the Standard Trust Company—just going by this documentation in the article here—whether someone did not carry out their duties is an open question. But there is quite a significant difference in the sense that for most of the other banks and trust companies that had problems and that we have examined in this committee over the course of time, it was quite clear, at least with hindsight, that there were questions about management practices and even

[*Traduction*]

moments choisis pour ces communications. Je n'ai aucune idée des contacts qu'il y a eu avec le surintendant à propos de Standard Trust à ce stade, alors je ne peux pas vraiment en parler. Est-ce que le système n'a pas fonctionné comme il aurait dû, ou sont-ce simplement quelques individus qui ne se sont pas acquittés de leurs responsabilités? Bien sûr, là est la difficulté. Est-ce que les gens font ce qu'ils doivent, posent les bonnes questions et font bon usage des informations qu'ils reçoivent?

Mme Callbeck: Vous étiez ici lorsque l'Institut canadien des actuaires a présenté son mémoire et a recommandé qu'un rapport actuariel accompagne les états financiers ainsi qu'un rapport du vérificateur. Que pensez-vous de cette recommandation?

M. Dilworth: Elle ne pose aucune problème. Ce qui est important, je pense, c'est que les choses soient claires et que les responsabilités soient bien comprises. Cela fait longtemps qu'au Canada les compagnies d'assurance publient le rapport de leur actuaire avec le rapport du vérificateur, et nous connaissons cette pratique. C'est très courant, et le rapport accompagne les états financiers.

Je n'ai donc aucune objection à ce qu'un rapport indiquant les responsabilités soit publié; je dis bien un rapport et non un long exposé des responsabilités. Je ne pense pas qu'un long exposé des responsabilités soit ce qu'il suggère ou que cela apporterait quelque chose au rapport publié. Je ne suis pas sûr que ceci réponde à votre question.

Mme Callbeck: Je pensais qu'ils voulaient étoffer l'exposé, le rendre beaucoup complet, mais peut-être pas.

M. Dillworth: Je suis désolé de ne pas bien connaître leur mémoire et de ne pas comprendre la quantité d'information qu'ils désirent. Le rapport normal du vérificateur vient d'être—et je suis sûr que vous serez d'accord—légèrement ou très modérément étendu de façon à inclure une discussion des responsabilités du vérificateur. C'est un changement que vous verrez apparaître dans les états financiers publiés à partir de la fin de l'année. Par exemple, les banques, dont l'année se termine le 31 octobre, se serviront du nouveau rapport du vérificateur, dans lequel il y a un léger élargissement de l'exposé des responsabilités.

Dans la forme abrégée on trouve, un peu comme dans le rapport traditionnel du vérificateur, un exposé des actuaires sur les compagnies d'assurance-vie, qui établit leurs responsabilités et leur rôle. Bien sûr, ils font pour le surintendant un rapport beaucoup plus détaillé sur leurs responsabilités et sur les résultats de leur recherche, et c'est un évènement annuel traditionnel.

M. Dorin: Je suis satisfait.

En ce qui concerne la compagnie Standart Trust—si j'en crois la documentation dans cet article—on ne sait pas vraiment si quelqu'un n'a pas fait son devoir. Mais il y a une différence importante en ce sens que pour la plupart des autres banques et sociétés de fiducie qui ont eu des problèmes et que nous avons examinées au cours des années au comité, il était tout à fait clair, du moins avec le recul, que certaines questions concernant les pratiques de gestion et

[*Text*]

auditor's responsibilities that should have been obvious and were in fact obvious in most cases that involved management and management was well aware of them.

The difference here is that it all seems to be related to one client to whom they lent money. It would also appear, if one reads this article, that management was more or less unaware and that it came as a surprise to them, too, which is quite a different thing from those other companies and banks that got into difficulty.

I mention that because there has been some focus on the matter here. I do not want to think that we necessarily want to dwell on this subject too much, because it does seem that if you have one bad account, it is like an account receivable. If one account goes bad and it happens to be a big one, it puts you in a lot of trouble, but it does not necessarily mean anyone did a bad job. So we should not dwell on the issue or beat up on them too much until we find out.

The Chairman: The particular account involved some $80 million, which was virtually the total of the shareholders' equity.

Mr. Dorin: Oh, sure.

The Chairman: One wonders why one borrower would be able to borrow such a high proportion of shareholders' equity, and that point addresses the other two issues in the bill. One issue is whether you believe the bill is deficient in not having any lending ratios in it. The previous fallen trust companies still had particular lending ratios that started off with a trust company being able to have an 8:1 ratio and then, with certain licences, being able to go to 12:1, 18:1, and eventually 25:1, depending on the solvency and capacity of the management and on a lot of other tests.

• 2140

This particular bill just leaves it all in the ethereal stage of prudential management of funds, with no specific direction as to what kind of gearing is to be authorized for people in the trust company business. I am wondering if in your view that is a realistic thing, or whether we should have in the legislation some specific gearing regulation with respect to how much leverage is available.

Mr. Dilworth: Mr. Buchanan might like to add his comments. This is not something we prepared for. You have found another issue, so he may wish to add—

The Chairman: That is my first issue. I have another issue after that one.

Mr. Dilworth: Let me just say that from my standpoint I would prefer that it not be in legislation.

Mr. Dorin: What about a regulation that is—

Mr. Dilworth: What I would prefer to see is to make provision that regulations be issued from time to time or that the superintendent issue his guidelines. I was going to say that I am presupposing that we have a strong regulatory

[*Translation*]

même les responsabilités du vérificateur auraient dû sauter aux yeux, et sautaient en fait aux yeux, dans la plupart des cas où la gestion était concernée, et les gestionnaires en étaient tout à fait conscients.

La différence ici, c'est que tout semble être lié à un unique client à qui ils ont prêté de l'argent. Il semble aussi, si on lit cet article, que les gestionnaires étaient de moins en moins au courant et que cela a été une surprise pour eux aussi, ce qui est très différent de la situation des autres sociétés et banques ayant eu des difficultés.

Si je signale ceci, c'est parce que nous nous sommes penchés ici sur cette question, en détail. Je préférerais qu'on ne décide pas de s'attarder trop longuement sur ce sujet, parce qu'il semble que si on a un mauvais compte, c'est comme un compte à recevoir. Si un compte a des problèmes, et qu'il s'agit d'un gros compte, cela vous crée toutes sortes d'ennuis, mais cela ne veut pas forcément dire que quelqu'un n'a pas fait du bon travail. Nous ne devrions donc pas nous attarder sur cette question ou trop les accabler jusqu'à plus ample informé.

Le président: Le compte dont il était question était d'environ 80 millions de dollars, ce qui équivaut pratiquement au total des capitaux propres.

M. Dorin: Oh, bien sûr.

Le président: On se demande comment un emprunteur pourrait être autorisé à emprunter une telle proportion des capitaux propres, et ce point correspond aux deux autres questions du projet de loi. L'une est de savoir si vous pensez que l'absence, dans le projet de loi, de coefficients de prêt est une lacune. Les sociétés de fiducie qui se sont effrondées par le passé avaient quand même des coefficients de prêt précis, qui commençaient à 8 pour 1, puis, avec certaines licences, pouvaient passer à 12 pour 1, à 18 pour 1, et éventuellement à 25 pour 1, selon la solvabilité et la compétence de la gestion, et toutes sortes d'autres critères.

Ce projet de loi se contente de tout laisser à l'étape très éthérée de la gestion prudente de fonds, sans aucune directive précise sur l'utilisation des fonds propres que l'on devrait permettre aux responsables des sociétés de fiducie. Je me demande si à votre avis c'est bien réaliste, ou si nous ne devrions pas prévoir dans cette loi des règles précises concernant l'utilisation des fonds propres et les pouvoirs accordés dans ce domaine.

M. Dilworth: M. Buchanan souhaite peut-être nous faire part de ses commentaires. Nous ne nous sommes pas préparés à cette question. Vous avez trouvé un autre problème, alors il souhaite peut-être apporter. . .

Le président: C'est le premier que je vais soulever. J'en ai un autre ensuite.

M. Dilworth: À mon avis, il serait préférable de ne pas inclure cela dans la loi.

M. Dorin: Que pensez-vous d'un règlement. . .

M. Dilworth: Je préférerais qu'on inclue une disposition stipulant qu'un règlement serait établi de temps à autre ou que le surintendant émettrait des directives. Cela suppose, et j'allais l'ajouter, qu'il existe déjà un processus de

[*Texte*]

process in place. I think that is essential. I really feel there is a need to change and to respond to current conditions in such guidelines, which would be the reason why I would prefer to step back from having it spelled out in the legislation itself.

Mr. William W. Buchanan (General Director, Studies and Standards, Canadian Institute of Chartered Accountants): The only thing I would add is that there is a movement, is there not, by the Superintendent of Financial Institutions to introduce and to define the capital and surplus requirements of all the financial institutions, taking some of his clue from the international movements in the same direction? It is going to get there through the work of the superintendent rather than by the enactment of the law.

Mr. Dorin: Except that it is different. My sense of it is that it should be public, and the problem with the superintendent is that most of that stuff is private, and that is why I suggested a regulation. I agree with you that it should not necessarily be in the bill, because by the time you get around to amending the act the next time, assuming we pass this bill, it will be another 15 or 20 years. I think regulation is fine. At least that makes it public and part of the law.

The Chairman: What really bothers me about it is that it is a discretionary thing, and some of the international concepts are that if it is a safe kind of business you can have unlimited gearing. In other words, supposing you are buying nothing but treasury bills, could you have 1,000-to-1 gearing? What is the risk in the government going bust? That is what we are really talking about on treasury bills. But is there not some point somewhere along the line where you must have some absolute limits in the gearing? The issue is whether residential mortgages are really a sound investment, or as sound as some people might think they are, particularly when the value of residential real estate can drop 35%, or 25% and 30% overnight.

Mr. Dilworth: Yes.

The Chairman: I can show you streets where it has dropped 50% overnight, or in a year. I just wonder about some of that concept that there should not be some limitations on the gearing.

The other issue is the question of two auditors. Do you believe we need two chartered accountant firms, one to check the other one in terms of auditing a bank?

Mr. Dilworth: The answer, Mr. Chairman, I believe, is that it is not necessary. It is not necessary. That point was raised by Mr. Estey and was discussed at some length. Our major banks are large, complex organizations, but we have had the emergence in this country recently of much, much smaller operations. I believe it is the feeling of many of the professionals, if not all the professionals, that there are considerable inefficiencies in the smaller organizations. Occasionally, even the largest banks might encounter an unfortunate concentration of their loan activity with a particular organization that might also be the client of the bank auditor, and there is a degree of comfort in the bank being able to deal with the other auditor in those circumstances.

[*Traduction*]

règlementation. Je pense que c'est essentiel. J'estime qu'il est nécessaire de pouvoir apporter des changements et répondre aux conditions du moment; et pour cette raison je préférerais que nous nous abstenions de préciser cela dans la loi elle-même.

M. William W. Buchanan (directeur général, Études et normes, Institut canadien des comptables agréés): La seule chose que je voudrais ajouter, c'est que le surintendant des institutions financières a tendance à définir les besoins en capitaux et en excédents budgétaires de toutes les institutions financières, en tenant compte des mouvements internationaux? Nous y arriverons grâce au travail du surintendant plutôt que par l'application de la loi.

M. Dorin: C'est différent. J'ai le sentiment que cela devrait être public, et tout ce qui se passe avec le surintendant est privé, voilà le problème; c'est pourquoi je suggère un règlement. Je suis d'accord avec vous, cela ne devrait pas être nécessairement dans le projet de loi, parce que s'il est adopté, il faudra attendre 15 ou 20 ans avant de pouvoir l'amender. À mon avis, un règlement convient très bien. Au moins cela rend les choses publiques et les inclut dans la loi.

Le président: L'ennui, c'est que tout cela est laissé au pouvoir discrétionnaire, et selon certains concepts internationaux, s'il s'agit d'une affaire sûre, l'utilisation des fonds propres peut être illimitée. En d'autres termes, en supposant que vous n'achetiez que des bons du trésor, pourriez-vous avoir un co-efficient de 1,000 pour 1? Quel est le risque d'effondrement pour le gouvernement? Car c'est bien de cela qu'il est question lorsqu'on parle de bons du trésor. Ne vient-il pas un moment, tôt ou tard, où il est nécessaire d'avoir des limites absolues dans l'utilisation des fonds propres? La question est de savoir si les prêts hypothécaires résidentiels constituent vraiment un investissement sûr, ou aussi sûr que certaines personnes peuvent le penser, surtout lorsque la valeur de l'immobilier résidentiel peut chuter de 35, 30 ou 25 p. 100 du jour au lendemain.

M. Dilworth: Oui.

Le président: je pourrais vous montrer des rues où la valeur a baissé de 50 p. 100 du jour au lendemain, ou en un an. Je me pose juste des questions sur la valeur du concept selon lequel il ne doit pas y avoir de limites à l'utilisation des fonds propres.

L'autre question a trait aux deux vérificateurs. Pensez-vous que nous avons besoin de deux sociétés de comptables agréés, dont une vérifie l'autre, lorsqu'il s'agit de vérifier les comptes d'une banque?

M. Dilworth: Monsieur le président, à mon avis, ce n'est pas nécessaire. M. Estey a soulevé cette question, et nous en avons parlé assez longuement. Nos principales banques sont de grandes organisations complexes, mais on a vu apparaître dans ce pays, récemment, des institutions beaucoup plus petites. Je pense que de nombreux spécialistes, sinon tous, estiment que l'inefficacité des petites organisations est considérable. De temps à autre, même les plus grandes banques peuvent se trouver dans une situation malheureuse où leur activité de prêts est concentrée sur une organisation particulière qui pourrait également être cliente du vérificateur de la banque, et la banque peut trouver un certain réconfort à pouvoir traiter avec l'autre vérificateur dans cette circonstance.

[*Text*]

• 2145

With regard to the large banks, I think the system works quite well. It has been a tradition for a long time. As long as I have been in the profession, there have been two auditors and the system has developed fairly well. I think the banks are very comfortable with it. But you asked the question, I believe, about necessity, and my answer is no.

Mr. Sobeski: You opened your presentation with harmonization. I do not think you really talked about harmonization, but you stress it as being important. Of course, we have had briefs from the trust industry that say they are federally and provincially regulated, and they have, in some cases, 11 sets of regulations.

This is a very broad question. If you audited on the federal standard, would an auditor be willing to put the signature on the well-being of the company knowing there are other provincial regulations that...? Generally when you do the standards for the provinces, you are into diminishing returns. There might be one or two points. Obviously the internal accountants have to deal with the reports. Obviously at year-end you see all these reports. What is your comment about the amount of regulation that takes place with 11 governing bodies, in a sense, on certain financial institutions?

Mr. Dilworth: I believe that to the extent you get a lack of harmony and consistency, and there is plenty, the burden escalates tremendously. I believe that is what creates such great difficulty and many of the complaints about the degree of regulation that takes place.

From the standpoint of an auditor looking at the financial statements and reporting on GAAP, doing his audit in accordance with GAAS, he is not directly affected by those changes, but then there will be specific reports of the various agencies that have to be tailored to that. His basic work would not change. It would be consistent across the piece, again assuming the GAAS and GAAP are the same, which is why we wanted the same words in all of the statutes across the country. There is a heavy burden, I believe. Nonetheless, it is part of the reality we live with in the country at the present time. If we used efficiency as our guide, we would have a very different country in many ways, including in regulation.

Mr. Sobeski: Maybe this has to do with your concept of well-being, but I want to know how the accounting profession would report this. Let us use the example of a mortgage lender. One year the company's policy is that they will lend to people; they have to have a certain down-payment, but the main strength is that they have the income flow from their salaries to easily carry the payments. The next year when you audit that particular company all those

[*Translation*]

En ce qui concerne les grandes banques, je pense que le système marche assez bien. Il est entré dans la tradition il y a bien longtemps. J'ai toujours connu, depuis mon entrée dans la profession, un système où il y a deux vérificateurs, et ce système a assez bien évolué. Je pense que les banques sont très à l'aise avec. Mais vous avez posé la question, je pense, de savoir si c'est nécessaire, et ma réponse est non.

M. Sobeski: Vous avez commencé votre présentation en parlant d'harmonisation. Je ne pense pas que vous avez vraiment parlé d'harmonisation, mais vous avez souligné que c'était important. Bien sûr, les sociétés de fiducie nous ont communiqué des mémoires disant qu'il existe des règlements fédéraux et provinciaux et qu'elles ont, dans certains cas, 11 règlements différents.

C'est une question très vaste. Si vous suiviez les normes fédérales pour procéder à une vérification, un vérificateur serait-il prêt à mettre sa signature sur une attestation de bonne situation financière d'une société, sachant qu'il y a d'autres règlements provinciaux qui...? En général, lorsque vous établissez des normes pour les provinces, vous pensez à des rendements non proportionnels. Il peut y avoir un ou deux points. Bien sûr, les comptables internes doivent s'occuper des rapports. Bien sûr, en fin exercice, vous voyez tous ces rapports. Que pensez-vous du degré de réglementation qui résulte de ces 11 organes de direction, si l'on peut dire, pour certaines institutions financières?

M. Dilworth: Je pense que lorsque vous arrivez à un certain manque d'harmonie et de consistance, et celui-ci est fréquent, la charge augmente considérablement. Je pense que c'est cela qui crée de telles difficultés et qui est la cause d'un grand nombre de plaintes au sujet du degré de réglementation qui existe.

Du point de vue d'un vérificateur se penchant sur les états financiers et tenant compte des PCGR, faisant sa vérification conformément aux NVGR, ces changements ne le touchent pas directement, mais d'autre part il y aura d'autres rapports spécifiques des diverses agences qui devront en tenir compte. Dans l'ensemble, cela ne changera pas son travail. Ce serait consistant d'un bout à l'autre, encore une fois en supposant que les NVGR et les PCGR sont les mêmes, et c'est pourquoi nous voulons que les mêmes mots soient utilisés dans tous les statuts d'un bout à l'autre du pays. C'est une lourde tâche, j'en conviens. Néanmoins, cela fait partie de la réalité dans laquelle nous vivons dans ce pays en ce moment. Si nous étions guidés par l'efficacité, nous aurions un pays très différent de bien des façons, y compris dans la loi.

M. Sobeski: Cela a peut-être un rapport avec votre concept de bonne situation financière, mais je veux savoir comment les comptables rendraient compte de ceci. Prenons l'exemple d'un prêteur hypothécaire. Une année, la politique de la compagnie est de prêter aux gens; ils doivent donner un certain acompte, mais le principal critère est qu'ils aient des revenus réguliers garantis par leurs salaires pour pouvoir s'acquitter facilement des paiements. L'année suivante

[*Texte*]

loans have come due, and this year the company's policy is more as an equity lender, as long as there is a large down-stroke, and they say the income is going to come from rent from their kids who stay with them.

Is that currently reflected in the audit statement, or is that where your concept of well-being comes in, where you would make a comment on a change in policy? How would you take that example? How would I, as a consumer, see that in the simple, readable balance sheets or year-end statements we talked about? How would that be reflected, and would Bill C-83 change the reporting relationship? Would your definition of well-being fit into that example?

• 2150

Mr. Buchanan: We do not have a definition. Nobody does, and this may be the basic problem. This is perhaps why we are suggesting some guidance should be provided by the superintendent to delineate what well-being might be and to see if, for example, it would accommodate your scenario.

Mr. Sobeski: Yes, but right now from an accounting point of view, you would just basically look and say, yes, they are following the lending policy; yes, the loans are all up to date.

Mr. Buchanan: Yes.

Mr. Dilworth: Obviously, in addition, one of the issues the auditor is obliged to consider is the ability of the company to carry on. This requires him to look in a broad sense at liquidity and at future cashflow. We have a term in our accounting jargon: "going concern". We have an obligation to satisfy ourselves that there is reasonable assurance an organization is going to be able to continue, that it will be a going concern and that it will meet its obligations and so on in the normal course.

In the absence of or with serious doubt about its ability to continue as a going concern, a problem arises. If it is not reflected in the financial statements, a qualification would be called for in the auditor's report that the statements were incomplete.

Furthermore, one other step is now being picked up and is becoming a common reporting piece as a result of the security administrators' requirements for MD and A; that is, management, discussion and analysis. This is in addition to the financial statements for those companies who are reporting issuers; that is, those who have stock listed. They must put in a commentary on the financial results and also the future risks, the liquidity and capital base of the organization.

We are seeing that those statements are just now beginning to come into use. It is another area where you get risk, liquidity and cashflow being addressed. In the extreme example you cite, if it was a public company with issued securities, this point would have to come out. It should come out if it is a well-prepared MD and A statement. Does this help?

[*Traduction*]

lorsque vous vérifiez cette société, tous ces prêts sont à échéance, et cette année la politique de la compagnie est davantage celle d'un prêteur de fonds, même s'il y a une baisse importante, et ils disent qu'ils vont recevoir des revenus du loyer que leur paient leurs enfants et qui habitent avec eux.

Est-ce que cela apparaît maintenant dans l'attestation de vérification ou est-ce ici que votre concept de bonne situation financière entre en jeu, est-ce ici que vous feriez un commentaire sur le changement de politique? Que feriez-vous de cet exemple? Comment moi, consommateur, verrais-je ceci sur les bilans simples, lisibles, ou sur les états financiers de clôture dont nous parlons? Comment cela serait-il reflété, et le projet de loi C-83 changerait-il les rapports hiérarchiques? Votre définition de bonne situation financière aurait-elle sa place dans cet exemple?

M. Buchanan: Nous n'avons pas de définition. Personne n'en a, et c'est peut-être le problème de base. C'est peut-être pour cela que nous suggérons que des directives soient fournies par le surintendant pour définir ce que pourrait être une bonne situation financière et pour voir si, par exemple, cela prendrait en compte votre scénario.

M. Sobeski: Oui, mais pour l'instant, du point de vue de la comptabilité, vous vous contenteriez en gros de regarder et de dire, oui, ils suivent la politique relative aux prêts. Oui, les prêts sont remboursés à échéance.

M. Buchanan: Oui.

M. Dilworth: Bien évidemment, en plus, l'une des questions sur lesquelles le vérificateur doit se pencher est la capacité de la société à continuer. Il doit notamment examiner les liquidités et les disponibilités. Nous avons un terme dans notre jargon comptable: «entreprise en pleine activité». Il est de notre devoir de nous assurer qu'il est raisonnablement sûr qu'une organisation va pouvoir continuer, qu'elle va être une entreprise en pleine activité et qu'elle honorera ses obligations etc. selon le calendrier prévu.

Si elle est incapable de continuer à être une entreprise en pleine activité, ou si l'on a des doutes sérieux à ce sujet, il y a un problème. Si cela n'est pas reflété par les états financiers, le rapport du vérificateur devrait indiquer que les états étaient incomplets.

D'autant plus qu'on adopte maintenant souvent une pratique copiée sur l'exigence formulée par les administrateurs des valeurs mobilière, soit qu'il y ait une déclaration et analyse de la direction; ceci s'ajoute aux états financiers dans le cas des compagnies qui font rapport sur les émetteurs; c'est-à-dire celles qui ont des actions en bourse. Elles doivent joindre un commentaire sur les résultats financiers et aussi sur les risques futurs, les liquidités et la base financière de l'organisation.

On assiste en ce moment à l'apparition de ces attestations. C'est un autre domaine où l'on se penche sur le risque, la liquidité et les disponibilités. Dans l'exemple extrême que vous citez, s'il s'agissait d'une société publique qui émettait des actions, ce point aurait dû apparaître. Cela devrait apparaître si la déclaration et analyse de la direction sont bien faites. Est-ce que cela vous aide?

[*Text*]

Mr. Sobeski: Yes, it does. I guess looking at when the actuarial group was in beforehand, the example I gave would be clear-cut. They could sit down, do their particular projections and come up with saying that if this factor happened, certainly being an equity lender you could get into this sort of difficulty. But I have heard you saying that for something as broad as that, there is a responsibility on the part of the accounting profession, even though you are taking a look at a static balance sheet, to do a little bit of forward crystal ball gazing. I guess that is a poor word.

Mr. Dilworth: Yes, and you will recall that much of the testimony and discussion before Mr. Estey, to refer to him again, had to do with the projections of the economy and the real estate that were underlying a lot of the loan transactions in the two banks. You recall there were discussions about the basis of valuation; that is, the ability of the economy to recover and of those properties to work out and so on. It was all looking to the future; it was all projection as to what was going to happen.

Of course, this is the very thing you are faced with in virtually any loaning situation. You are looking somewhat to the future to see what is going to happen with the underlying assets in order to be able to service those loans. There is very much a forward look in the process and a lot of estimation—a great deal of estimation—but still looking to the future.

Mr. Dorin: I have one question based on what you said a moment ago. It came up a little earlier when you talked about the fact that for public companies there are certain requirements due to the fact that they are public companies. It would seem to me that with regard to financial companies, because you have a public side to them—it may not be the shareholder in this particular case; it may be the depositor or policy-holder—there should be no less requirement on a privately held company than on a public company.

• 2155

A moment ago you pointed out that with regard to the management statement that might be required for public companies—if they are financial companies or other companies... Are there significant requirements on public companies that would not, in the legislation as proposed, necessarily be required of privately held companies? If there is, then it seems to me we should be looking at those to make certain the requirements of a private company—in other words, one that is not publicly held—should be at least as onerous. In my view they should be more onerous. Are there other areas that you are aware of?

Mr. Dilworth: Could I attempt to rephrase it? In effect, are we looking at two sets of rules, one for public companies—

The Chairman: I think what we are looking at is this: is the auditor auditing on behalf of the shareholders—if you are reporting to the shareholders, then it is one shareholder—or are you really reporting not just to the shareholders and not

[*Translation*]

M. Sobeski: Oui. Je suppose que, si on revient au groupe actuariel qui était ici un peu plus tôt, l'exemple que j'ai donné pourrait être très clair. Ils pourraient s'asseoir et faire leurs prévisions et dire que si ce facteur apparaissait bien, il est certain que, étant un prêteur de fonds, vous pourriez rencontrer ce type de difficulté. Mais je vous ai entendu dire que pour quelque chose d'aussi vaste que ceci, les comptables sont en partie responsables, bien qu'ils aient devant eux un bilan statique, de regarder un peu dans leur boule de cristal. Je suppose que le mot n'est pas très satisfaisant.

M. Dilworth: En effet, et vous vous souviendrez qu'une grande partie du témoignage et de la discussion en présence de M. Estey, pour en revenir encore une fois à lui, avait trait aux prévisions en matière d'économie de biens immobiliers qui étaient à la base de nombreuses transactions de prêts dans les deux banques. Vous vous souviendrez que nous avons discuté de la base des évaluations; c'est-à-dire la capacité de l'économie à récupérer et de ces biens à rapporter, etc. Tout ceci était tourné vers le futur; il s'agissait de prospective.

Bien sûr, c'est bien la situation dans laquelle vous vous trouvez lorsqu'il est question de prêts. Vous vous tournez en quelque sorte vers le futur pour voir ce qui va advenir des biens disponibles afin de pouvoir financer ces prêts. Ce processus consiste en grande partie à se tourner vers l'avenir et à faire des estimations—les estimations occupent une grande place—mais il est quand même prospectif.

M. Dorin: J'ai une question qui se rapporte à ce que vous avez dit il y a un moment, lorsque vous parliez du fait que certaines exigences s'appliquent aux sociétés publiques à cause de la nature même de ces sociétés. Il me semble qu'en ce qui concerne les sociétés financières, parce qu'elles ont aussi un côté public—dans ce cas spécifique, ce ne sera peut-être pas l'actionnaire, mais plutôt le titulaire d'un dépôt ou l'assuré—les exigences devraient être les mêmes pour une société privée que pour une société publique.

Il y a un moment, vous avez fait remarquer qu'en ce qui concerne le bilan de gestion que l'on pourrait exiger des sociétés publiques—s'il s'agit de sociétés financières ou autres... Existe-t-il des exigences significatives qui s'adressent aux sociétés publiques et qui, aux termes de la loi telle qu'elle est proposée, ne s'adresseraient pas nécessairement aux sociétés privées? Si oui, il me semble que nous devrions nous pencher là-dessus pour nous assurer que les exigences applicables aux sociétés privées—en d'autres termes, celles qui ne sont pas publiques—ne sont pas trop sévères. A mon avis elles devraient être moins sévères. Voyez-vous d'autres domaines?

M. Dilworth: Pourrais-je essayer de dire les choses autrement? En effet, envisageons-nous deux règles différentes, l'une pour les sociétés publiques...

Le président: Je pense que c'est ceci que nous envisageons: est-ce que le vérificateur procède à la vérification au nom des actionnaires—si vous travaillez pour les actionnaires, alors c'est un actionnaire—ou est-ce que

[*Texte*]

reporting on the activities of the directors and certifying the directors' statements, but really reporting to the public at large who are depositors? That is really the issue. Is the obligation far in excess of the original obligation of auditors, which is to report that the statement prepared by the directors is true?

Mr. Dorin: And are there any other financial accounting requirements or other requirements that are imposed on public companies, due to the nature of their public, that are not necessarily imposed on a private financial institution, as per the management letter you just pointed out? Are you aware of any?

Mr. Dilworth: From an accounting standpoint, as far as the financial statements and "generally accepted accounting principles" are concerned, it is no different for a public or a private company. However, there are definite requirements that fold around, one being the one we just discussed—the management, discussion and analysis, MD and A as it is called.

The second one we spoke about earlier—requirements with regard to a change of auditor. Securities commission—

Mr. Dorin: But we can fix that. That is the kind of thing I am looking for.

Mr. Dilworth: At the moment I cannot think of others, but that is an interesting point and one you might take under advisement.

Mr. Dorin: Could you undertake to give that some consideration and perhaps respond with a letter or something if there are other matters? Precisely the sort of thing you pointed out with regard to the change of auditors is the kind of thing I am talking about. If there are requirements that might not be in here—

Mr. Dilworth: Mr. Clarence has just pointed out one other matter, and that is quarterly reporting. Those quarterly results—the abbreviated quarterly reports—do get published.

Mr. Dorin: Yes, I know. I used to do them.

Mr. Dilworth: So that is another instance. But we will take that under advisement and we will—

Mr. Dorin: I would appreciate that because that is good—

Mr. Dilworth: —provide you with a letter on that.

The Chairman: Unless there are other questions, this probably covers the situation.

I want to thank Mr. Dilworth and his colleagues for coming here tonight. It has been very helpful to us, and we will get this bill through somehow.

This meeting is adjourned to the call of the Chair.

[*Traduction*]

vous travaillez non seulement pour les actionnaires en examinant les activités des directeurs et en certifiant leurs bilans, mais aussi surtout pour le public en général, c'est-à-dire les titulaires de dépôts. C'est là la question. Est-ce que cette obligation va bien au-delà de l'obligation originale des vérificateurs, qui est de certifier que le bilan préparé par les directeurs est exact?

M. Dorin: Et existe-t-il d'autres exigences en matière de comptabilité financière ou d'autres exigences qui s'adressent aux sociétés publiques du fait de leur nature publique, et qui ne s'adressent pas nécessairement aux institutions financières privées, comme pour la lettre de la direction que vous venez d'indiquer? En connaissez-vous d'autres?

M. Dilworth: D'un point de vue comptable, en ce qui concerne les états financiers et les «principes comptables généralement reconnus», il n'y a pas de différence entre une société privée et une société publique. Cependant, il y a des exigences très claires qui s'appliquent l'une d'elles étant ce que nous venons de discuter—la déclaration et analyse de la direction.

La deuxième exigence dont, nous avons parlé plus tôt—les exigences en ce qui concerne le changement de vérificateur. La commission des valeurs mobilières. . .

M. Dorin: Mais nous pouvons régler cela. C'est le genre de choses que je cherche.

M. Dilworth: Pour l'instant je n'arrive pas à penser à d'autres, mais c'est un point intéressant et sur lequel vous pourriez vous pencher.

M. Dorin: Pourriez-vous vous charger d'y réfléchir et peut-être de répondre par une lettre ou autre s'il y a d'autres choses? C'est précisément le genre de choses que vous avez indiqué en ce qui concerne le changement de vérificateur dont je veux parler. S'il y a des exigences qui ont pu être oubliées. . .

M. Dilworth: M. Clarence vient d'indiquer un autre point, et il s'agit des rapports trimestriels. Ces résultats trimestriels—les résumés des rapports trimestriels—sont publiés.

M. Dorin: Oui, je sais. J'en étais chargé.

M. Dilworth: C'est un autre exemple. Mais nous nous pencherons là-dessus et nous. . .

M. Dorin: Oui ce serait une bonne chose parce que. . .

M. Dilworth: Nous vous ferons parvenir une lettre là-dessus.

Le président: A moins qu'il y ait d'autres questions, nous avons sans doute couvert tous les sujets.

Je tiens à remercier M. Dilworth et ses collègues d'être venus ici ce soir. Cela nous a beaucoup aidés, et nous arriverons bien à faire passer ce projet de loi.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Institute of Actuaries:

Robert L. Brown, President;

Kurt K. von Schilling, Vice-President;

Horace W. McCubbin, Chairperson of the Committee to Develop the Role of the Valuation Actuary;

William T. Weiland, Chairperson of the Committee on Property and Casualty Financial Reporting;

Harold D. Hugel, Chairperson of the Committee on Investment Practice.

From the Canadian Institute of Chartered Accountants:

Alan J. Dilworth, Chairman;

William W. Buchanan, General Director;

Dana R. Clarence, Director, Government Affairs.

TÉMOINS

De l'Institut canadien des actuaires:

Robert L. Brown, président;

Kurt K. von Schilling, vice-président;

Horace W. McCubbin, président de la Commission sur le développement du rôle de l'actuaire responsable de l'évaluation;

William T. Weiland, président de la Commission des rapports financiers des compagnies d'assurances IARD;

Harold D. Hugel, président de la Commission de pratique en investissements.

De l'Institut canadien des comptables agréés:

Alan J. Dilworth, président;

William W. Buchanan, directeur principal;

Dana R. Clarence, directeur, Affaires gouvernementales.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 144

Wednesday, November 28, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 144

Le mercredi 28 novembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35374—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, NOVEMBER 28, 1990
(182)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:34 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, the Chairman, Don Blenkarn presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Murray Dorin, Diane Marleau, Pat Sobeski, René Soetens.

Acting Members present: Catherine Callbeck for Douglas Young and George Rideout for John Manley.

Other Member present: John Rodriguez.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Office of the Superintendent of Financial Institutions*: Michael A. Mackenzie, Superintendent; Suzanne Labarge, Deputy Superintendent.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, The Trust and Loan Companies Act (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*).

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Michael Mackenzie made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 5:34 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 28 NOVEMBRE 1990
(182)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 34, dans la salle 237-C, édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Murray Dorin, Diane Marleau, Pat Sobeski, René Soetens.

Membres suppléants présents: Catherine Callbeck remplace Douglas Young; George Rideout remplace John Manley.

Autre député présent: John Rodriguez.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *Du Bureau du surintendant des institutions financières*: Michael A. Mackenzie, surintendant; Suzanne Labarge, surintendante adjointe.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Michael Mackenzie fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 17 h 34, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Wednesday, November 28, 1990

• 1536

The Chairman: Order.

We are proceeding with our consideration of Bill C-83, an Act to revise and amend the law concerning the federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters.

Our witness today is Michael Mackenzie, Superintendent of the Office of the Superintendent of Financial Institutions. With him is Suzanne Labarge, the Deputy Superintendent.

Mr. Michael A. Mackenzie (Superintendent, Office of the Superintendent of Financial Institutions): I just have a few introductory remarks. It is not really grand enough to be called a presentation—just make a few general statements.

First of all, from our perspective the new bill, the Trust and Loan Companies Bill, is a pretty good bill. We know that it does not meet everybody's wish list and so forth, but we think that on balance it is a good bill and we would like to see it passed. We think this is also the view of the financial markets, at least most of the financial institutions in the marketplace.

In order to set some other comments and answers to your queries in some context, I thought it would be useful to read to you our one-sentence mission statement for our office:

> We, the Office of the Superintendent of Financial Institutions, are responsible for regulating financial institutions and pension plans under federal jurisdiction, in order to maintain public confidence in the Canadian financial system.

Virtually everything we do, including our inputs into this legislation and our work on its implementation in writing regulations and so forth, is really governed by that overriding mission, which is related to public confidence in the system. Therefore, when we get involved, for example, in advising or reacting to policy statements or policy positions that are imbedded in the legislation, we do not take a position on the policy per se, but we do view it from the perspective of its impact on confidence in the system, and therefore we go at it from a prudential safety viewpoint.

This bill, in three respects that I just want to underline at the beginning, gives us an expansion of powers that we welcome.

The first are the procedures to approve transfers and changes in ownership, and increases in ownership over, I think, the 10% level.

Second is the part that would give us the power to access information through the parent company, shareholders, controlling shareholders, and their affiliates.

Thirdly, it expands our power and influence over the writing of accounting rules, and we think this is helpful.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mercredi 28 novembre 1990

Le président: À l'ordre.

Nous procédons à l'examen du projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives.

Notre témoin d'aujourd'hui est Michael Mackenzie, surintendant des institutions financières. Il est accompagné de Suzanne Labarge, surintendante adjointe.

M. Michael A. Mackenzie (surintendant, Bureau du surintendant des institutions financières): J'ai juste quelques propos liminaires à formuler. Cela ne mérite pas le nom d'exposé. Je me contenterai d'émettre quelques idées générales.

Tout d'abord, nous considérons le projet de loi sur les sociétés de fiducie et de prêt comme une bonne mesure législative. Nous savons qu'il ne répond pas aux désirs de tout le monde, mais dans l'ensemble, il s'agit d'un bon projet de loi que nous souhaitons voir adopter. Nous croyons que les marchés financiers, ou du moins, la plupart des institutions financières du marché, partagent notre point de vue.

Afin de placer mes observations et mes réponses à vos questions dans leur contexte, je crois utile de vous lire l'énoncé de mission de notre bureau, qui tient en une phrase.

> La mission du Bureau du surintendant des institutions financières consiste à réglementer les institutions fédérales et les régimes de retraite relevant de la compétence du gouvernement fédéral afin de préserver la confiance du public dans le système financier canadien.

Pratiquement tout ce que nous faisons, que ce soit notre contribution à ce projet de loi ou la rédaction de règlements pour la préparation de sa mise en oeuvre, tient compte de cet objectif, qui est de préserver la confiance du public dans le système financier. Par conséquent, lorsque nous donnons des conseils ou répondons à des déclarations politiques ou à des dispositions de la loi, nous ne prenons pas position sur la politique comme telle, mais plutôt en fonction de ses répercussions sur la confiance du public, et c'est donc du point de vue de la sécurité et de la prudence que nous l'examinons.

Ce projet de loi nous confère des pouvoirs élargis sur trois plans, que je voudrais décrire.

Le premier est la procédure concernant les transferts et les changements de propriété ainsi que l'acquisition de plus de 10 p. 100, je crois, des actions.

Le deuxième est le pouvoir d'obtenir des renseignements par l'entremise de la société mère, des actionnaires, des actionnaires qui contrôlent la société et des filiales.

Le troisième est l'élargissement de notre autorité et de notre influence sur la rédaction des règles de comptabilité, ce que nous croyons utile.

[*Texte*]

We are in the process of preparing very comprehensive implementation programs, regulation writing, instruction for our own people, and our communications with the industry. We believe that in fact we have the resources today to be able to do what we need to do under this legislation. If as time goes by there is a flood of applications for rulings or interpretations or decisions that taxes our resources, then as the need arises I will go out and engage new people. But at the moment we do not see any particularly significant impact on our requirements.

Before turning to the questions, I would like to say one other thing. The bill contains a very strongly worded and, from our point of view, a very necessary confidentiality clause, clause 493, which is essentially the same as the section in our own governing legislation. This means that in the markets we live in a lot of questions arise on the part of the press, on the part of the members of this committee, or on the part of other people about specifically named institutions. You can appreciate we are very circumscribed as to what we can say. In effect, we are restricted to providing information only that is already in the public domain. I am sure you can appreciate the importance of this in terms of its system implications.

• 1540

With that, sir, we welcome your questions.

The Chairman: Thank you very, very much. I have one question that is a hangover from the last time you were here, and then I am going to turn it over to my colleagues. I might interfere from time to time.

The question really boils down to how you are handling the situation where banks decide to sell, promote and deal in property and casualty insurance. I refer to the activity of the Canadian Imperial Bank of Commerce in an advertisement where they clearly have decided to pay $5,000 off of people's mortgages. In interfering with their mortgage, lending and insurance activity, they somehow take the position that they make no money, commissions, or anything from the insurance, but are able to use their capital and other earnings to pay off $5,000 of a mortgage even though they do not benefit from the insurance.

I do not believe them. I wonder whether you believe them and whether you could outline just what your action is going to be and whether you have moved under the provisions of the existing Bank Act against that bank?

Ms Suzanne Labarge (Deputy Superintendent, Office of the Superintendent of Financial Institutions): As you know, Mr. Chairman, when things like this are brought to our attention, we follow a procedure to look at whether or not it conforms to the Bank Act. In the case of the CIBC we followed these procedures.

[*Traduction*]

Nous sommes en train de préparer des programmes de mise en oeuvre très détaillés, de rédiger des règlements ainsi que des instructions pour notre propre personnel et de préparer nos communications avec le secteur financier. Nous croyons disposer actuellement des ressources requises pour remplir les fonctions que nous confère la loi. Si nous nous retrouvons submergés de demandes de décision ou d'interprétation qui mettent nos ressources trop à contribution, j'engagerai du personnel supplémentaire au fur et à mesure des besoins. Mais pour le moment, nous ne pensons pas que ce projet de loi aura d'importantes répercussions sur nos besoins.

Avant de répondre à vos questions, je voudrais ajouter une chose. Ce projet de loi contient un article libellé dans des termes très énergiques et que nous jugeons très nécessaires en ce qui concerne le caractère confidentiel des renseignements. Je veux parler de l'article 493, qui est à peu près identique à l'article correspondant de la loi régissant notre bureau. Autrement dit, des tas de questions sont soulevées par la Presse, les membres de votre comité ou d'autres personnes intéressées au sujet de certaines institutions financières. Comme vous pouvez le comprendre, nous devons nous montrer très prudents dans nos propos. La loi ne nous permet, en effet, de ne fournir que des renseignements qui sont déjà publics. Vous comprenez, j'en suis sûr, l'importance que ces restrictions revêtent pour le système financier.

Cela dit, nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: J'ai une question à poser, qui fait suite à votre dernière comparution, après quoi je céderai la parole à mes collègues. Il se peut cependant que j'intervienne de temps à autre.

En fait, je voudrais savoir ce que vous faites lorsque les banques décident de se lancer dans la vente et la promotion d'assurances IARD. Je veux parler de la Banque canadienne impériale de commerce, qui déclare, dans une annonce publicitaire, qu'elle va réduire les prêts hypothécaires de 5,000$. Elle fait valoir qu'elle ne gagne pas d'argent ou de commission sur l'assurance, mais qu'elle peut se servir du capital et des autres bénéfices pour réduire un prêt hypothécaire de 5,000$ même si l'assurance ne lui rapporte pas un sou.

Je ne la crois pas. Je me demande si vous la croyez, quelles mesures vous comptez prendre, et si vous avez déjà pris des sanctions contre cette banque en vertu des dispositions de la loi actuelle sur les banques?

Mme Suzanne Labarge (surintendante adjointe, Bureau du surintendant des institutions financières): Monsieur le président, comme vous le savez, lorsque des questions de ce genre sont portées à notre attention, nous suivons la procédure établie pour déterminer si c'est contraire ou non à la Loi sur les banques. C'est ce que nous avons fait dans le cas de la CIBC.

[*Text*]

We think certain elements of their program go beyond the provisions of the current Bank Act. We advised them accordingly within the last week. They advised us that they will be taking remedial measures within the next two weeks, which we frankly think is a fairly quick response to what we asked them.

We have one legal opinion, they have another, but they agreed to resolve our concerns on the fact that we think they have gone beyond the provisions of the current Bank Act in certain elements.

The Chairman: What action are you intending to take to penalize them for deliberately breaking the Bank Act? I do not know how they can justify it. Maybe you can tell me something of their justification. It surprises me that it would take you until a week ago to determine this act was directly in contravention of the Bank Act, particularly when you analyse both the provisions of the Insurance Acts in Ontario and with the Bank Act itself, nationally.

If there ever was a clear-cut breach of the act, that had to be one. Why would it take you so long to even talk to them and not be able to tell us today what remedial action you have taken in terms of penalties, charges, or whatever?

Ms Labarge: We followed the same procedure with them as we have with others, which is to gather the information to make the assessment. Quite often what we find in the press there is not a full explanation of the issues and we wanted to make sure we had all the facts to make an accurate judgment.

The Chairman: If I recall correctly, I sent you a clipping of what appeared in the press. I do not know whether you would need any more than that.

Ms Labarge: As in most cases, what we end up doing is looking at the contracts and all the elements. We did all of that; we collected the facts, we looked at it.

As I say, in terms of remedial action, we advised them that we believe certain elements are beyond the provisions of the act. This is our normal procedure to correct an infringement of the act.

The obviously more radical one is to take a court order against them. The procedure for doing so is very long and cumbersome. By the time we could get the process in motion, we will have this situation solved, because it is one where the bank is as anxious as we are to see them operating within the Bank Act.

The Chairman: If they are so anxious and this is such a cumbersome procedure, does the new statute improve that problem? Can you give us a memo as to why the current procedure is so complicated and how the new procedure in the new bill we are considering now enables a regulator to take action in a more effective fashion without the problems you suggest you have?

• 1545

Ms Labarge: What I would point out, Mr. Chairman, is that the most drastic tool we have at our disposal is our directions of compliance, and even those provide a compnay with the option of appeal—15 days to review it and then an

[*Translation*]

À notre avis, certains éléments de son programme, outrepassent le cadre des dispositions de la loi actuelle sur les banques. Nous le lui avons fait savoir la semaine dernière. Elle nous a répondu qu'elle prendrait des mesures correctives immédiates au cours des deux prochaines semaines, ce que nous considérons comme une réponse assez rapide.

Nous avons obtenu une opinion juridique, et la banque en a obtenu une autre, mais elle a accepté de régler les questions qui nous inquiètent et qui, selon nous, contreviennent aux dispositions actuelles de la Loi sur les banques.

Le président: Quelles mesures comptez-vous prendre pour la punir d'avoir violé délibérément la Loi sur les banques? Je ne vois pas comment elle peut le justifier. Peut-être pourriez-vous m'éclairer sur les raisons qu'elle invoque. Je m'étonne qu'il vous ait fallu jusqu'à la semaine dernière pour établir que cette initiative contrevenait directement à la Loi sur les banques, surtout si vous analysez les dispositions de la Loi sur l'assurance de l'Ontario et de la Loi fédérale sur les banques.

Il s'agit là d'un cas très clair d'infraction. Pourquoi vous a-t-il fallu si longtemps pour communiquer avec la banque, et ne pouvez-vous pas nous dire aujourd'hui quelles sanctions vous avez prises?

Mme Labarge: Nous avons suivi la procédure habituelle, qui consiste à recueillir tous les renseignements et à les examiner. Bien souvent, les journaux ne fournissent pas toutes les données du problème, et nous voulions être certains de connaître tous les faits pour pouvoir porter un jugement précis.

Le président: Si je me souviens bien, je vous ai envoyé une coupure de presse. Je ne pense pas que vous aviez besoin d'autre chose.

Mme Labarge: Comme dans la plupart des cas, nous examinons les contrats et tous les éléments du problème. C'est ce que nous avons fait; nous avons réuni les faits et nous les avons examinés.

Pour ce qui est des sanctions, nous avons informé la banque qu'à notre avis certains éléments de son programme étaient contraires aux dispositions de la loi. C'est ainsi que nous procédons normalement.

Une approche plus radicale consiste évidemment à demander une ordonnance du tribunal contre la banque. La procédure est très lente et très compliquée. Le temps de la mettre en branle, la situation sera réglée, étant donné que la banque tient autant que nous à se conformer à la Loi sur les banques.

Le président: Si elle y tient tellement et si la procédure est tellement compliquée, la nouvelle loi va-t-elle améliorer les choses? Pourriez-vous nous préciser pourquoi la procédure actuelle est tellement compliquée et en quoi la nouvelle procédure prévue dans le projet de loi permettra aux organismes de réglementation de régler plus efficacement ce genre de problème?

Mme Labarge: Monsieur le président, je voudrais souligner que nous disposons de nos directives de conformité et que, même dans ce cas, une institution dispose de 15 jours pour interjeter appel. Par conséquent, toute procédure doit

[*Texte*]

option of appeal. So any process that is built in must provide the institution with an appeal process against any decision of the superintendent or of the minister. In some cases the right of appeal is to the minister, in others it is through the courts. In other words, if we wish to take action for compliance under the legislation it is a court process, with a due process for appeal. As I say, there is that right of appeal of an institution under—

The Chairman: Are you telling me that when somebody commits an offence in September and you have not done anything in terms of a court process, and it is nearly December, this is the kind of enforcement that we can look to your agency to give?

Ms Labarge: Mr. Chairman, I think what I would say is that before we did not determine in September that there was breach under the legislation. We were given some information that indicated that there was a concern that there could be. As with any statute—

The Chairman: You not only received that concern from me but you also received that concern from P and C people right across Canada. You knew about that concern last time you were before this committee dealing with your estimates. In other words, what you have done is twigged your nose at this committee and at the rest of the industry. I want to know why.

Ms Labarge: I would point out, Mr. Chairman, that I hear your concerns. You will remember that all of the other cases where similar concerns were raised, once we had examined the facts of the case they were not found to be in breach of the legislation. We felt that it is only fair to institutions to obtain all the facts. Our lawyers would not look at the case until we had gathered all the facts. The facts are far more than just—

The Chairman: There is a current act with its clear prohibition against marketing insurance. Is that enforceable, or is this just another ruse so that the companies can wiggle their noses at it and do what they want? Is that the present state of of the law? If that is the state of the law, we will have to say that the act as presented to us is not strong enough, or there is something wrong with its supervision.

Ms Labarge: The prohibition against marketing will be in the. . .as you know, there are regulations being drawn up. The regulations are in the process of being drafted by the Department of Finance. I believe that many of the concerns raised over the past few months about the kind of activities the banks are dealing with will be addressed in those regulations. We have not seen the final draft. We will administer those regulations once they are in force. I imagine that you would be seeing those regulations to ensure they meet your concerns that were not addressed in the previous Bank Act.

Ms Callbeck (Malpeque): We had quite a bit of discussion on Standard Trust and I would like to hear you comment on what you really feel caused the problems. What has been your involvement? Do you feel that you have been hampered by inadequate legislation?

Mr. Mackenzie: In answer to this question I remind you of my opening statement, which you will appreciate, that beyond what is in the public domain, the confidentiality provisions of our governing statute and the confidentiality

[*Traduction*]

prévoir un droit d'appel contre toute décision du surintendant ou du ministre. Dans certains cas, l'institution peut en appeler au ministre, et dans d'autres, aux tribunaux. Autrement dit, si nous prenons des mesures pour faire appliquer la loi par l'entremise des tribunaux, une procédure d'appel est prévue. Je le répète, une institution a le droit d'interjeter appel en vertu. . .

Le président: Autrement dit, quelqu'un commet une infraction en septembre, et vous n'avez intenté aucune action en justice, alors que nous sommes presque en décembre. Est-ce ainsi que votre bureau compte faire appliquer la loi?

Mme Labarge: Monsieur le président, comme je l'ai déjà dit, nous n'avions pas encore établi, en septembre, que la loi avait été enfreinte. Nous avions simplement reçu certains renseignements indiquant une possibilité de ce genre. Comme pour n'importe quelle loi. . .

Le président: Le cas vous a été signalé non seulement par moi-même, mais par les assureurs de tout le pays. Vous étiez au courant la dernière fois que vous avez comparu devant notre comité pour l'examen de vos prévisions budgétaires. Autrement dit, vous n'avez tenu aucun compte de l'opinion du comité et du secteur financier. Je voudrais savoir pourquoi.

Mme Labarge: Monsieur le président, je comprends ce qui vous préoccupe. N'oubliez pas que dans tous les autres cas semblables, après avoir examiné les faits, nous avons constaté qu'il n'y avait pas véritablement d'infraction à la loi. Par souci d'équité, nous trouvons normal de réunir tous les faits. Nos avocats ne peuvent pas se pencher sur un dossier tant que nous n'avons pas tous les renseignements en main. Les faits ne sont pas seulement. . .

Le président: Nous avons actuellement une loi qui interdit clairement aux banques de vendre de l'assurance. Est-elle applicable ou les banques peuvent-elles s'en moquer et agir à leur guise? La loi actuelle le leur permet-elle? Si c'est le cas, ce projet de loi n'est pas assez énergique ou la supervision manque d'efficacité.

Mme Labarge: L'interdiction frappant la vente d'assurance. . . Comme vous le savez, des règlements sont en préparation. Le ministère des Finances est en train de les rédiger. Je crois qu'ils remédieront à la plupart des problèmes soulevés ces derniers mois quant aux activités des banques. Nous n'avons pas encore vu la version définitive de ces règlements. Nous les ferons appliquer une fois qu'ils seront en vigueur. Sans doute devriez-vous les examiner pour veiller à ce qu'ils comblent les lacunes de la Loi sur les banques.

Mme Callbeck (Malpèque): Nous avons discuté assez longuement de Standard Trust, et je voudrais savoir quelle est la cause véritable de ces difficultés, selon vous. En quoi votre participation a-t-elle consisté? Pensez-vous qu'une loi insatisfaisante vous a empêchés d'intervenir?

M. Mackenzie: Pour répondre à votre question, je vous rappelle, comme je l'ai déclaré tout à l'heure, que les dispositions de la loi actuelle et de ce projet de loi protégeant le caractère confidentiel des renseignements ne nous

[*Text*]

provisions embedded in this bill do not permit us to breach that confidentiality. Therefore we cannot talk abut what we have done and what we have found in respect of the examination, review, or ongoing monitoring or other actions taken with respect to this company or any other company.

I will, however, say that it is in the public domain that the audited statements that were just issued to this company make the following references. They talk about the office of the Superintendent of Financial Institutions acting pursuant to subsection 91.1 of the Trust Companies Act, which is a directive of compliance, and they outline what they are. They also outline the fact that we have safeguarded the additional $25 million that went into the company as capital in August. It also indicates that we have an undertaking from this company to restrict its activities, and so forth and so on. We have also an undertaking to change the accounting rules on interest.

• 1550

It is very difficult for me to go beyond that with respect to this particular company because, as I said, pretty well everything else we have done here, as with all of the companies, is confidential.

To stand back from this, however, there are a number of things contained in this bill that might, and I say "might", have made a difference to this or other situations in which there are or might be developing difficulties.

The first is the provision I referred to that gives us a lot more leverage on accounting policies. That might have made a difference.

The second is the provision that gives us access to information to parent companies and related companies. It is possible that might have made a difference.

The third is the establishment of business conduct review committees of directors to review any related-party transactions, and finally of course there is the whole regime of prohibitions and bans on related-party transactions. All of these might have made a difference. I do not know.

Ms Callbeck: Another question on Standard Trust. Press reports have noted that this trust company may have broken some of your basic guidelines such as, for example, lending too much money to one developer. When did you find out and how did you respond?

Mr. Mackenzie: First of all the guideline referred to in the press was an Ontario guideline, not ours. We do have guidelines that deal with concentrations of assets and so forth. Clearly the concentrations disclosed in the press related to the capital or the assets of this company appear excessive.

What we did, when we found out, and how we proceeded, I cannot talk about that. I apologize for that, but I think you will understand why I cannot.

Ms Callbeck: I will leave Standard Trust and talk about Bill C-83. How important do you feel it is that trust and loan companies better disclose their service charges?

[*Translation*]

permettent pas de divulguer des renseignements qui ne sont pas publics. Par conséquent, nous ne pouvons pas dire ce que nous avons fait et ce que nous avons constaté en examinant ou en surveillant les activités de cette société ou de n'importe quelle autre.

Cependant, comme chacun sait, les états financiers que vient de publier cette société mentionnent que le Bureau du surintendant des institutions financières a pris des mesures conformément à l'article 91.1 de la Loi sur les sociétés de fiducie, qui est une directive d'application. Ce rapport indique également que nous avons sauvegardé les 25 millions supplémentaires qui sont venus s'ajouter au capital de la compagnie, en août. De plus, il y est dit que la compagie s'est engagée envers nous à limiter ses activités. Elle s'est également engagée à modifier la façon dont elle comptabilise les intérêts.

Il me serait très difficile d'en dire plus, car les mesures que nous avons prises dans ce cas comme dans les autres, sont confidentielles.

Cependant, ce projet de loi contient plusieurs dispositions qui auraient pu, je dis bien «auraient pu», éviter ce genre de situation.

La première est celle qui nous confère beaucoup plus d'influence sur les méthodes de comptabilité. Cela aurait pu éviter les problèmes.

La deuxième est celle qui nous donne accès à des renseignements par l'entremise des sociétés mères et des filiales. Cela aurait peut-être pu changer les choses.

La troisième est l'établissement de comités d'administrateurs chargés d'examiner la conduite de l'entreprise et plus particulièrement les transactions des apparentés. Et enfin il y a, bien sûr, toutes les interdictions visant les transactions des apparentés. Toutes ces dispositions auraient pu changer le cours des événements. Mais je n'en suis pas sûr.

Mme Callbeck: J'aurais une autre question à poser au sujet de Standard Trust. D'après les articles parus dans les journaux, cette société de fiducie aurait pu enfreindre certaines de vos directives fondamentales, par exemple en prêtant trop d'argent à un promoteur. Quand l'avez-vous constaté et comment avez-vous réagi?

M. Mackenzie: Tout d'abord, les directives mentionnées dans les journaux étaient des directives ontariennes et non fédérales. Nous avons des lignes directrices régissant la concentration de l'actif, par exemple. La concentration dont les journaux ont fait état quant au capital ou à l'actif de cette compagnie me semble certainement excessive.

Quant à savoir ce que nous avons constaté et comment nous avons procédé, je ne peux pas vous en parler. Je m'en excuse, mais vous comprendrez sans doute que je ne peux pas le faire.

Mme Callbeck: Laissons Standard Trust de côté et parlons du projet de loi C-83. Dans quelle mesure jugez-vous important que les sociétés de fiducie et de prêt renseignent mieux le public sur leurs frais de service?

[*Texte*]

Mr. Mackenzie: We have an ongoing and a quite recent work with the trust companies as well as with the banks. On the basis of this work we are satisfied that generally, and we think that is really quite general, both the banks and those trust companies with extensive dealings with the public are in fact conforming to the disclosure and notice requirements contained in the draft of Bill C-9.

In our discussions with them and our work with them, we have had no resistance on this point. In fact they are virtually acting as though that bill were in effect.

Ms Callbeck: Do you feel Bill C-9 is adequate for both banks and trust and loan companies?

The Chairman: The issue of course is that it is not in this particular bill. The legal opinion given by the department officials was that you could not compel trust companies to comply with any rules concerning service charges. I do not believe that is a view of this committee, and I suspect Mrs. Callbeck was concerned about that issue.

Mr. Mackenzie: Mr. Chairman I cannot comment on that. That is a legal position taken by the Department of Finance, and is beyond our powers or ability to comment on. What I just said was that in our work with the industry we believe they are acting as though that bill applied to them.

• 1555

The next question is whether it is enough. It is very hard for us to say. Based on the complaints and queries we have received from the public and on the way, as far as we know, those complaints and queries have been resolved by both banks and trust companies in the course of bringing this to their attention, and putting complainants in contact with these institutions, I can say there does not appear to us to be a serious problem here. That is the only evidence we have that is, if you like, hard evidence.

Mr. Soetens (Ontario): I have several questions I would like to deal with, Mr. Mackenzie. I believe the last time you were here I asked the question about appraisals. It seems to me that a number of financial institutions run into problems because in fact the acid base they are extending all these mortgages on is not quite as accurate as it might be, and part of the reason is appraisals. Does your office have within it an appraisal system for real estate that in fact deals with values of properties in a more realistic fashion than some of the others that are going on?

Mr. Mackenzie: Sir, this question about the applicability, utility and relevance, if you like, of appraisals in real estate where markets are changing rapidly is a question I discussed with this committee at the last meeting. We rely quite heavily on guidelines and procedures issued by the Department of Public Works, and which we have in fact found to be very good and have been very helpful to us. In any case where we have intervened as the result of appraisals being done, we

[*Traduction*]

M. Mackenzie: Depuis quelque temps, nous travaillons en collaboration avec les sociétés de fiducie et les banques. Cette coopération nous permet de dire qu'en général, les banques et les sociétés de fiducie qui traitent beaucoup avec le public, se conforment aux exigences du projet de loi C-9 concernant la divulgation et la notification.

Au cours de nos discussions et de nos travaux avec ces institutions, elles n'ont émis aucune réserve à cet égard. En fait, elles agissent déjà comme si le projet de loi était en vigueur.

Mme Callbeck: Pensez-vous que le projet de loi C-9 convient à la fois aux banques et aux sociétés de fiducie et de prêt?

Le président: En fait, cela ne figure pas dans ce projet de loi. Les juristes du ministère estimaient qu'on ne pouvait pas obliger les sociétés de fiducie à se conformer à des règles quelconques concernant les frais de service. Notre comité ne partage pas ce point de vue, et je suppose que c'est la question qui préoccupe M^me^ Callbeck.

M. Mackenzie: Monsieur le président, je ne peux pas en parler. Le ministère des Finances a émis un avis juridique à cet égard, et c'est une question qui outrepasse nos pouvoirs ou notre compétence. Je viens de dire que dans notre travail avec l'industrie, nous estimons qu'elle agit comme si le projet de loi s'appliquait à elle.

Il faut ensuite se demander si c'est suffisant. Il nous est très difficile de le dire. D'après les plaintes et les demandes que nous recevons du public et par la suite pour autant que nous sachions, ces plaintes et ces demandes ont été résolues aussi bien par les banques que par les sociétés de fiducie par le seul fait de porter la question à leur attention et de mettre les plaignants en contact avec ces institutions, et je pense pouvoir dire qu'il ne nous semble pas y avoir là de problème grave. C'est la seule preuve que nous en ayons, si vous le voulez, la seule preuve tangible.

M. Soetens (Ontario): Il y a plusieurs questions que j'aimerais aborder, monsieur Mackenzie. Je crois que la dernière fois que vous êtes venu, je vous ai posé une question sur les évaluations. Il me semble que bon nombre des institutions financières connaissent des problèmes parce que la base sur laquelle elles offrent ces hypothèques n'est pas aussi exacte qu'elle pourrait l'être, et cela vient en partie des évaluations. Le bureau est-il doté d'un système d'évaluation pour l'immobilier qui s'occupe en fait de la valeur des propriétés de façon plus réaliste que certains autres systèmes qui sont appliqués?

M. Mackenzie: Monsieur, cette question sur l'applicabilité, l'utilité et la pertinence, si vous voulez, des évaluations de l'immobilier, où les marchés évoluent rapidement, est une question que j'ai déjà discutée avec le comité la dernière fois. Nous nous fions beaucoup aux directives et aux procédures publiées par le ministère des Travaux publics, qui nous semblent très bonnes et tout à fait utiles. Dans tous les cas où nous sommes intervenus à la

[*Text*]

have intervened in the process of making sure the instructions and so forth to those appraisals were appropriate. We are satisfied. We take a generally very sceptical view. The Department of Public Works will perform reviews for us if we require them.

Having said all that, we have to look at the specific situations. Where we look at those things with a particularly critical eye is where we see assets moving into arrears on interest or principal or moving into a non-performing status one way or another. This is where it becomes so difficult in today's market.

Mr. Soetens: Do I then take it that within your office you do not really have appraisals, that you rely on outside people, whether it be the Department of Public Works or some outside appraisal? If you have a concern, you go outside your own office to seek the appraisal that is necessary.

Mr. Mackenzie: We do not believe there is any necessity for us to build up our own in-house appraisal capacity, for a variety of reasons, leaving aside the question of whether we have the resources. These appraisals must take place on real estate which, as you know, is situated somewhere in the country. In fact, somebody in northern Ontario is going to be much better qualified to make an appraisal, other things being equal, than somebody who is located in Ottawa or Toronto and so forth.

Mr. Soetens: So when you go in search of an appraisal in a certain marketplace you are not personally familiar with, how do you find an appraiser? How do you determine that the person you are asking to do the value assessment is qualified?

Mr. Mackenzie: We do not often do this, nor have we seen the need to do this quite often. Let me stand back from this for a moment and look at our procedures more generally. One of the greatest assets we have are our credit consultants. Our credit consultants are retired bank credit officers, many of whom have had years of dealing with real estate loans. They have been particularly useful in going through loan portfolios—now of trust companies and in the life insurance industry as well as banks—and really breaking down these exposures, going underneath the appraisals already there, or the commissioned appraisals, to identify very clearly the assumptions on which these appraisals are made and then to quantify out the effect of those assumptions on coming to an evaluation of assets.

• 1600

We rely pretty heavily on these fellows. We have found that this reliance, working through that way, has been an effective way we can contribute to an understanding of these exposures and the risks involved rather than going directly

[*Translation*]

suite d'évaluations, nous l'avons fait pour vérifier que les instructions et autres pour ces évaluations étaient bonnes. Nous en sommes convaincus. Nous avons généralement une attitude très sceptique. Le ministère des Travaux publics procède à ces examens pour nous si nous le lui demandons.

Ceci dit, il nous faut voir les situations particulières. Là où nous considérons les choses d'un oeil particulièrement critique, c'est lorsque nous voyons que des biens connaissent des retards de paiement sur l'intérêt ou le principal, ou que les hypothèques deviennent non productives d'une façon ou d'une autre. C'est là que les choses se compliquent dans le marché que nous connaissons actuellement.

M. Soetens: Dois-je donc déduire que votre bureau n'a pas de service proprement dit d'évaluation, que vous dépendez de gens de l'extérieur, qu'il s'agisse du ministère des Travaux publics ou d'autres évaluateurs externes? Si vous avez des inquiétudes, vous allez chercher en dehors de votre bureau l'évaluation dont vous avez besoin.

M. Mackenzie: Nous ne jugeons pas nécessaire de mettre au point notre propre service interne d'évaluation, pour diverses raisons, que nous ayons ou non les ressources nécessaires. Ces évaluations doivent être faites sur des biens immobiliers situés quelque part dans le pays, comme vous le savez bien. En fait, quelqu'un sera beaucoup plus qualifié pour faire une évaluation dans le nord de l'Ontario, toutes choses étant égales par ailleurs, qu'une autre personne d'Ottawa ou de Toronto, par exemple.

M. Soetens: Lorsque vous essayez d'obtenir une évaluation pour un marché donné, vous ne connaissez pas personnellement les évaluateurs. Comment trouvez-vous ces évaluateurs? Comment allez-vous savoir que cette personne, à qui vous demandez d'évaluer la valeur d'un bien, est qualifiée?

M. Mackenzie: Cela ne nous arrive pas souvent, et une telle nécessité ne s'est pas souvent présentée non plus. Permettez-moi de prendre un peu de recul pour parler de notre manière de procéder de façon plus générale. Nos consultants en crédit constituent l'un de nos plus grands atouts. Il s'agit généralement de responsables des prêts qui ont travaillé dans des banques et sont maintenant à la retraite, et qui ont pour la plupart de nombreuses années d'expérience dans le domaine des prêts immobiliers. Ils se sont révélés particulièrement utiles dans l'étude des portefeuilles de prêts—actuellement pour les sociétés de fiducie et pour le secteur des assurances-vie ainsi que pour les banques—en limitant vraiment les risques, c'est-à-dire en allant au-delà des évaluations qui existent déjà ou des évaluations qui ont été demandées, pour vérifier très précisément sur quelles bases se fondent ces évaluations et pour quantifier l'effet de ces hypothèses pour arriver à une évaluation des biens.

Nous comptons beaucoup sur eux. Nous avons constaté que cette dépendance, cette façon de procéder, constitue un moyen très efficace nous permettant de comprendre les risques au lieu d'avoir directement recours à des évaluations.

[*Texte*]

into appraisals. Generally speaking, we are satisfied if, as a result of that work, a company gets its own appraiser. We will look to see who it is and will participate in the instructions given to him.

Mr. Soetens: When you say you will look to see who it is, I will for the moment accept that you may not know the name of the individual or his particular qualifications, other than that he is a member of the Appraisal Institute of Canada. He has paid his $50 or so, which qualifies him to be a fully qualified appraiser. How do you know he is qualified? Do you have a standard? I appreciate that you may give instructions to the individual without knowing specifically what those instructions are. How do you value. . .?

I guess I come to my pet peeve. It relates to a situation that exists in the town of Ajax. Appraisers valued a shopping mall at $97 million. They cannot sell it for $15 million. The net result is that there is a financial institution that I gather is being seized by a provincial, not federal, regulator. I do not hold that against you, but somewhere, how was that appraisal acceptable to allow that discrepancy?

Mr. Mackenzie: Obviously I cannot answer the question related to that specific situation. I am not familiar with it.

But first of all, we do work with DPW with a list of appraisers they find acceptable. We are not flying blind. Secondly, I come back to our credit consultants and with appraisals we have seen. They have been particularly effective at translating the terms of a loan into a cashflow and applying very good prudential standards, credit administration and credit management standards. They have helped us determine whether that cashflow will service the loan. They have discovered a number of cases where obviously they do not think it does. That leads us into a situation where we are requiring adjustments of value and so forth.

Quite frankly, I do not want to get too detailed or too involved in selecting this appraiser or that appraiser or the other appraiser. Where we have that control, through these people, I think we have a better handle on the quality of the work being done than any other thing I think we can do.

Mr. Soetens: It is evident that Standard Trust has a problem. Somewhere in the first or second quarter of this year people became aware of that problem and steps were taken.

I guess my question now relates to the Greater Toronto area where we have a number of very active financial institutions. Many of those financial institutions have extensive mortgage portfolios; yet, the real estate values in the Greater Toronto area, as rumour has it, has dropped about 25%, which I have to then follow. This means an awful lot of mortgages out there do not have quite the same equity in them that they had before.

[*Traduction*]

De façon générale, nous acceptons si, à la suite de ce travail, une société obtient son propre évaluateur. Nous essayons de voir de qui il s'agit et nous participons à l'élaboration des instructions qui lui sont transmises.

M. Soetens: Lorsque vous dites que vous allez essayer de voir de qui il s'agit, je veux bien accepter pour l'instant que vous ne connaissiez pas le nom de l'intéressé ou ses qualifications particulières, en dehors du fait qu'il est membre de l'Institut canadien des évaluateurs. Il a payé sa cotisation de 50$ ou autre, ce qui fait de lui un évaluateur tout à fait qualifié. Comment savoir s'il est qualifié? Avez-vous des normes? Je comprends bien que vous donniez des instructions à l'intéressé sans savoir précisément ce qu'elles sont. Comment évaluez-vous. . .?

J'en viens à mon sujet d'irritation favori. Il a un rapport avec une situation qui existe actuellement dans la ville d'Ajax. Des évaluateurs ont estimé à 97 millions de dollars la valeur d'un centre commercial. Ils ne trouvent pas acheteur à 15 millions de dollars. De ce fait, une institution financière est, je crois, saisie par un organisme de réglementation provincial, mais non fédéral. Je ne dis pas cela contre vous, mais comment a-t-on pu accepter une telle évaluation et permettre un tel écart?

M. Mackenzie: Je ne puis, bien sûr, pas répondre à votre question sur cette situation particulière, car je ne la connais pas.

Mais pour commencer, nous travaillons avec TPC qui nous donne une liste d'évaluateurs qui lui semblent acceptables. Nous ne nous lançons pas à l'aveuglette. Deuxièmement, je reviens à nos consultants en crédit et aux évaluations que nous avons étudiées. Elles ont été particulièrement efficaces pour faire le lien entre les conditions d'un prêt et les valeurs d'encaisse, et pour appliquer de très bonnes normes de prudence, des normes d'administration et de gestion du crédit. Elles nous ont aidés à voir si cette valeur de trésorerie va permettre de rembourser le prêt. Ils ont pu constater que dans de nombreux cas, il n'en est pas ainsi, à leur avis. En l'occurrence, nous demandons des ajustements de valeur, etc.

Bien franchement, je ne veux pas trop entrer dans les détails pour ce qui est de choisir tel ou tel évaluateur, ou encore tel autre. Lorsque nous avons un tel contrôle, grâce à ces personnes, je crois que nous pouvons davantage maîtriser la qualité du travail qui est effectué que par tout autre moyen à notre disposition.

M. Soetens: Il est clair que Standard Trust a connu un problème. À un moment donné, au cours du premier ou du deuxième trimestre de cette année quelqu'un a dû se rendre compte qu'il y avait ce problème, et des mesures ont été prises.

Ma question va maintenant porter sur la région métropolitaine de Toronto, où nous avons plusieurs institutions financières très actives. La plupart d'entre elles ont des portefeuilles d'hypothèques; cependant, les valeurs immobilières de la région métropolitaine de Toronto, à ce qu'on dit, ont diminué d'environ 25 p. 100, ce dont il faudra que je tienne compte. Cela veut dire que bon nombre d'hypothèques n'ont plus dans cette région tout à fait la même valeur de réalisation nette qu'auparavant.

[*Text*]

How does your department make sure that we now do not have a number of financial institutions in the Greater Toronto area with mortgages that are much higher than the value of the property? We then would repeat an Alberta situation of seven or eight years ago where extensive properties, heavily mortgaged, had no value. The financial institutions were therefore in trouble.

• 1605

Mr. Mackenzie: I would say two things, sir. The first is that starting well over two years ago we began to sound alarm bells about the real estate markets where you are talking about. We went to the institutions to warn them that we saw problems coming up. We reviewed at that time, for most or many of these institutions, what their lending procedures were, what their loan-to-value ratios were, what their procedures were, what their concentrations were, and so on. So we did not start just recently looking into this.

The second thing is that in collaboration with CDIC and with the Ontario regulators we have files and lists of virtually every trust company in Canada, and to see the trend we ranked these trust companies in terms of where their arrears were two years ago, a year ago, and then quarter by quarter, right up to the latest month. On that basis, where we see arrears, certainly any arrears situation that is over 5% of the total, we are investigating. We investigate together and report to CDIC; and we investigate in many situations in collaboration with our Ontario colleagues.

I think it is obvious to anyone that in these markets we have expanded the intensity of our examination process and monitoring of trust companies, as has Ontario. This monitoring consists of a number of things. We are looking at areas where there are a lot of second mortgages. We are looking at land assemblies, we are looking at construction loans, and we are looking at condominium loans, and so forth, where evidence has shown that the incidence of loss and loss of value is the highest.

This is not to say we are ignoring the residential mortgage portfolio; we are not. We are, as I say, more extensively using our credit consultants in this process. We are visiting these companies more frequently. We are summoning them into our office. We are meeting with their audit committees and/or boards of directors much more frequently. We are laying down the law with them on accounting, where we have discovered instances where they have been accruing interest for inappropriate periods and forcing them to reverse and so on.

Now, with my having said all of that, it would be a foolish man indeed who would say that in these markets and the markets you have just described accurately—where we have these value droppings and where we find that there are more sellers than buyers, if I can put it that way—there are going to be no failures or problems. But I can assure you, sir, that we are very actively involved in this process, and have been for some time.

[*Translation*]

Comment votre service veille-t-il à ce qu'il n'y ait pas dans la région métropolitaine de Toronto plusieurs institutions financières qui aient des hypothèques beaucoup plus élevées que la valeur réelle de la propriété? Nous pourrions voir se reproduire ce qui s'est passé il y a sept ou huit ans en Alberta où de nombreuses propriétés lourdement hypothéquées n'avaient aucune valeur. En l'occurrence, les institutions financières ont eu des problèmes.

M. Mackenzie: Je commencerai par dire deux choses, monsieur. Premièrement, cela fait déjà plus de deux ans que nous avons sonné l'alarme au sujet de ces marchés immobiliers en particulier. Nous avons averti les institutions financières des problèmes que nous prévoyions. Dans la majorité des cas, nous avons examiné leurs procédures de près, leurs rapports prêts-valeurs, leurs concentrations, etc. Cela ne date pas donc d'aujourd'hui.

Deuxièmement, avec la collaboration de la SADC et celle des administrateurs de l'Ontario, nous avons établi des dossiers et des listes de pratiquement toutes les compagnies fiduciaires du Canada, et pour déterminer la tendance, nous avons classé ces compagnies en fonction de leurs arriérés pour les deux dernières années, pour l'année dernière, et ensuite trimestre par trimestre jusqu'au mois dernier. Sur cette base, lorsque nous constatons des arriérés supérieurs de 5 p. 100 au total, nous faisons une enquête. Nous faisons ensemble une enquête, que nous communiquons à la SADC, et nous faisons aussi de nombreuses enquêtes en collaboration avec nos collègues de l'Ontario.

Il est indéniable que dans ces marchés nous avons intensifié nos procédures d'examen et de surveillance des compagnies financières, tout comme l'Ontario. Cette surveillance se compose de plusieurs éléments. Nous nous intéressons aux régions où il y a beaucoup de deuxièmes hypothèques. Nous nous intéressons aux remembrements, aux prêts à la construction, aux prêts de copropriété, etc., lorsque les faits indiquent que l'incidence de perte et de perte de valeur est la plus élevée.

Cela ne veut pas dire pour autant que nous ignorons le portefeuille d'hypothèques résidentielles; pas du tout. Comme je l'ai déjà dit, nous utilisons de manière plus extensive nos consultants en crédit dans ce domaine. Nous rendons visite plus fréquemment à ces compagnies. Nous les convoquons à notre bureau. Nous rencontrons leur comité de vérification ou leur conseil d'administration, et quelquefois les deux, beaucoup plus souvent. Nous leur rappelons les principes de comptabilité lorsque nous découvrons qu'ils ont accumulé de l'intérêt pendant des périodes inappropriées et nous les obligeons à rectifier la situation, etc.

Ceci dit, il faudrait être bien naïf pour dire que dans ces marchés et dans les marchés que vous avez tout à fait correctement décrits—où nous constatons ces chutes de valeur et où il y a plus de vendeurs que d'acheteurs, si je peux présenter la chose ainsi—il n'y aura pas de faillites ni de problèmes. Cependant je peux vous assurer, monsieur, que nous participons activement à cet exercice et ce, depuis un certain temps.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): Mr. Mackenzie, how many employees does your office have who are directly involved with supervising and monitoring and policing financial institutions?

Mr. Mackenzie: If I can put the whole group together, our total staff count is about 400. In the deposit-taking sector, which includes trust companies and banks, we have 19 people in Ottawa; 67 in the regions—12 in Montreal, 5 in Winnipeg, 8 in Vancouver, and 42 in Toronto.

Mr. Rodriguez: How many deposit-taking institutions are they responsible to supervise?

Mr. Mackenzie: In the banking sector we have—

Mr. Rodriguez: Deposit-taking—

Mr. Mackenzie: I am breaking down the sectors to give you a more complete picture.

• 1610

There are the six major banks. There are some 54-odd foreign bank subsidiaries. I think there are something like 40 trust and loan companies. There are 9 credit union centrals and the CCCS, which is the umbrella credit union group. That is roughly it.

Mr. Rodriguez: Are there any insurance companies in there?

Mr. Mackenzie: We have a separate group looking after the insurance companies.

Mr. Rodriguez: So that is altogether 109 deposit-taking institutions.

Mr. Mackenzie: More or less.

Mr. Rodriguez: Yesterday—oh, you have some more information for me.

Mr. Mackenzie: I was just giving you the numbers: 128 staff on the insurance side, life and P and C.

Mr. Rodriguez: That is 128 for how many life insurers?

Mr. Mackenzie: There are many more. I mean, if we include everybody, there are 146 federally registered life insurance companies; 37 fraternal benefit societies. In the casualty insurance business there were 350.

Mr. Rodriguez: How many people supervised these insurance companies?

Mr. Mackenzie: I think I gave that to you.

Mr. Rodriguez: You said 128.

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Rodriguez: That is 350, 496, 500-odd.

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Rodriguez: Yesterday, when we had the deposit insurance gentleman here—the head chief, he was here—he said that he did not like being an undertaker, so he took off his undertaker robes and he has now put on a white suit. He exchanged a black suit for a white suit and he is now a doctor.

[*Traduction*]

M. Rodriguez (Nickel Belt): Monsieur Mackenzie, combien d'employés de votre office sont directement affectés à la surveillance et au contrôle des institutions financières?

M. Mackenzie: Au total notre personnel se monte à environ 400 personnes. Dans le secteur des dépôts, qui inclut les compagnies fiduciaires et les banques, nous avons 19 personnes à Ottawa; 67 dans les régions—12 à Montréal, 5 à Winnipeg, 8 à Vancouver et 42 à Toronto.

M. Rodriguez: Ils surveillent combien d'institutions de dépôt?

M. Mackenzie: Dans le secteur bancaire, nous avons...

M. Rodriguez: Les institutions de dépôt...

M. Mackenzie: Je vous donne les chiffres par secteur pour que vous ayez un tableau plus complet.

Il y a six banques principales, environ 54 filiales de banques étrangères, et je crois, quelque chose comme 40 compagnies de prêt et de fiducie. Il y a neuf centrales de caisses de crédit et la CCCS, l'instance regroupant les caisses de crédit. C'est à peu près tout.

M. Rodriguez: Est-ce qu'il y a des compagnies d'assurance là-dedans?

M. Mackenzie: Nous avons un autre groupe qui s'occupe des compagnies d'assurance.

M. Rodriguez: Donc en tout, cela fait 109 institutions de dépôt.

M. Mackenzie: Plus ou moins.

M. Rodriguez: Hier—oh vous avez d'autres renseignements pour moi?

M. Mackenzie: J'allais vous donner les chiffres: 128 personnes pour l'assurance—vie et IARD.

M. Rodriguez: Cela fait 128 pour combien d'assureurs-vie?

M. Mackenzie: Il y en a beaucoup plus. Si nous incluons tout le monde, il y a 146 compagnies d'assurance-vie inscrites auprès du fédéral; 37 sociétés de secours mutuel. Il y a 350 compagnies d'assurance-accidents.

M. Rodriguez: Combien de personnes surveillent ces compagnies d'assurance?

M. Mackenzie: Je crois vous avoir donné ce chiffre.

M. Rodriguez: Vous avez dit 128.

M. Mackenzie: Oui.

M. Rodriguez: Cela fait 350, 496, 500 à peu de chose près.

M. Mackenzie: Oui.

M. Rodriguez: Hier, lorsque nous avons entendu le responsable de l'assurance-dépôts—le chef, il était là—il nous a dit qu'il n'aimait pas être un entrepreneur de pompes funèbres et en conséquence il a enlevé son costume d'entrepreneur de pompes funèbres et il a maintenant enfilé un costume blanc. Il a échangé un costume noir contre un costume blanc, et aujourd'hui il joue au docteur.

[*Text*]

I wanted to explore how he does his diagnosis, because I asked him about a practice that Standard Trust had where they rewarded their senior managers by the volume of assets that they generate. He said, "No, that is not me, that is OSFI". Were you aware of this practice?

Mr. Mackenzie: Mr. Chairman, as I said before, I want to make two statements. One is, I cannot talk about Standard Trust and what we found.

Mr. Rodriguez: All right then, let me ask—

Mr. Mackenzie: But I can tell you this, sir. I said before that we risk-weight every institution we examine and we do look at compensation practices as part of the risk profile.

Mr. Rodriguez: Do you do that when the patient that the doctor/undertaker. . .do you do it just before they expire, or is this a regular examination?

Mr. Mackenzie: It is regular.

Mr. Rodriguez: Did you in your regular examination notice anything that was untoward?

Mr. Mackenzie: Of what?

Mr. Rodriguez: If you notice something that is untoward in the operation of a financial institution, what do you do?

Mr. Mackenzie: We have a ladder of things we do, sir. We see a number of things we do not like in financial institutions generally.

Mr. Rodriguez: In the Standard Trust case were there a lot of the things you saw that you liked, or a lot of things you saw that you did not keep a close eye on and you let them continue?

Mr. Mackenzie: I cannot talk about Standard Trust as an institution, but I can describe our general procedure.

Mr. Rodriguez: Okay, so you have taken the fifth amendment.

Mr. Mackenzie: No, sir.

The Chairman: He cannot, not legally.

Mr. Mackenzie: You are asking me to break the law.

Mr. Rodriguez: Then let me ask you this: if a financial institution has as part of its way of operating that their senior managers would be rewarded by the assets they generate, is that a practice that OSFI approves?

Mr. Mackenzie: No.

Mr. Rodriguez: That would be a practice that you could move in on.

Mr. Mackenzie: Yes.

• 1615

Mr. Rodriguez: Did any financial institution you have examined have that practice?

[*Translation*]

Je voulais lui demander quel était son diagnostic, car lorsque je lui ai posé une question au sujet de Standard Trust qui bonifie la rémunération de ses gestionnaires en fonction du nombre de contrats conclus, il m'a répondu: «Non, ce n'est pas moi, c'est le BSIF». Étiez-vous au courant?

M. Mackenzie: Monsieur le président, je le répète, je tiens à dire deux choses. Premièrement, il m'est impossible de divulguer le résultat de notre enquête sur Standard Trust.

M. Rodriguez: Très bien, dans ce cas permettez-moi de vous demander. . .

M. Mackenzie: Mais je peux vous dire ceci, monsieur. De nouveau je me répète, nous évaluons les risques pris par chaque institution que nous examinons, et nous étudions les pratiques de primes en fonction de ce profil de risque.

M. Rodriguez: Est-ce que c'est le docteur ou le croque-mort qui intervient auprès au patient. . . intervenez-vous juste avant qu'il expire ou est-ce un examen régulier?

M. Mackenzie: Régulier.

M. Rodriguez: Avez-vous remarqué dans votre examen régulier quelque chose de bizarre?

M. Mackenzie: Pardon?

M. Rodriguez: Si vous remarquez quelque chose de bizarre dans les opérations d'une institution financière, que faites-vous?

M. Mackenzie: Nous avons une échelle d'interventions, monsieur. D'une manière générale, nous constatons un certain nombre de choses qui ne nous plaisent pas dans les institutions financières.

M. Rodriguez: Dans le cas de la Standard Trust avez-vous constaté toute une série de choses qui vous plaisaient ou toute une série de choses sur lesquelles vous avez fermé les yeux et n'avez rien dit?

M. Mackenzie: Il m'est impossible de citer l'exemple de la Standard Trust, mais je peux vous décrire notre procédure générale.

M. Rodriguez: Très bien, vous invoquez donc le cinquième amendement.

M. Mackenzie: Non, monsieur.

Le président: Légalement, il ne peut pas.

M. Mackenzie: Vous me demandez de violer la loi.

M. Rodriguez: Laissez-moi alors vous poser la question suivante: Si une institution financière a comme pratique de bonifier la rémunération de ses gestionnaires principaux en fonction des contrats qu'ils apportent, est-ce une pratique approuvée par le BSIF?

M. Mackenzie: Non.

M. Rodriguez: C'est un motif d'intervention de votre part.

M. Mackenzie: Oui.

M. Rodriguez: Avez-vous examiné des institutions financières qui procédaient ainsi?

[*Texte*]

Mr. Mackenzie: There may have been a number. Normally, sir, you have to look at that as a component of the compensation structure and understand the whole compensation structure before coming to a definitive conclusion.

Mr. Rodriguez: But you told me that practice is one that you do not approve of.

Mr. Mackenzie: I do not like that practice on its own, that is right.

Mr. Rodriguez: And it is a forbidden practice by your group.

Mr. Mackenzie: I do not like it.

Mr. Rodriguez: Well, what does "do not like it" mean? Every time you do not like it, let us say well —

Mr. Mackenzie: Let me describe to you what we do on our ladder of compliance, as we call it. If we see something we do not like, we go to the level of management that is most involved and we discuss it. If he agrees to change it, then, more or less, that becomes the end of the story, unless we want to go back and see what the effect of this has been. If that does not work, we then go up one stage and we end up with the chief operating officer and the chief executive officer. Again if we get the acceptance we like, okay.

Having done that, whether they agree or not, we always conclude our examinations with a reporting letter, in which we outline the things that we are concerned about, and we ensure a couple of things. One is that it goes to the chief executive officer; secondly, that one way or another it goes to either the audit committee of the board of directors or the full board; thirdly, that it is made available to the company's auditors.

Mr. Rodriguez: How long does all this take on average, a year?

Mr. Mackenzie: It depends. Usually we get these letters out within a few weeks or a month of concluding the examination. There are a lot of letters on this on our files.

Mr. Rodriguez: There is a reason why I asked you about the number of people who were doing supervision. It seems to me that when we start deregulating, this is going to be the real key, the regulating of this melt-down of the four pillars, three pillars now.

What we are going to have is all kinds of institutions buying each other, owning each other. There are going to be all kinds of networking, commercial operations buying financial institutions. I see the bill proposing all kinds of picket fences and walls to be erected, and so on and so forth—and a lot of self-regulation.

Now I am amazed. How are you going to be able to supervise all of these things, because they are going to become much more complex as the pillars disappear? How are you going to handle all that?

[*Traduction*]

M. Mackenzie: Il est possible qu'il y en ait eu un certain nombre. Normalement, monsieur, il faut considérer cette pratique comme un élément de la structure des rémunérations et comprendre toute cette structure des rémunérations avant de parvenir à une conclusion définitive.

M. Rodriguez: Mais vous venez de me dire que c'était une pratique que vous n'approuvez pas.

M. Mackenzie: Je n'aime pas cette pratique en soi, c'est exact.

M. Rodriguez: Et c'est une pratique interdite par votre groupe.

M. Mackenzie: Elle ne me plaît pas.

M. Rodriguez: Qu'est-ce que cela veut dire, elle ne me plaît pas? Chaque fois que cela ne vous plaît pas, disons que...

M. Mackenzie: Permettez-moi de vous décrire ce que nous faisons par l'intermédiaire de notre échelle de conformité, comme nous l'appelons. Si nous constatons quelque chose qui ne nous plaît pas, nous en discutons avec le chef de service concerné. S'il accepte de changer de pratique, alors, plus ou moins, cela met un terme à l'affaire, à moins que nous ne voulions ultérieurement en mesurer les conséquences. En cas de refus, nous montons alors d'un échelon pour parvenir à celui du directeur et du directeur général. Encore une fois, si nous obtenons gain de cause, cela ne va pas plus loin.

Ceci dit, qu'ils acceptent ou qu'ils refusent, nous concluons toujours nos examens par un rapport dans lequel nous énumérons les choses qui ne nous plaisent pas et nous nous assurons d'une ou deux choses. Premièrement, que ce rapport aboutisse sur le bureau du directeur général; deuxièmement, que d'une manière ou d'une autre il soit soumis au comité de vérification du conseil d'administration ou au conseil d'administration lui-même; troisièmement, qu'il soit communiqué aux vérificateurs de la compagnie.

M. Rodriguez: Combien de temps cela prend-il en moyenne, un an?

M. Mackenzie: Cela dépend. Généralement, ces rapports sont envoyés quelques semaines ou un mois après la fin de l'examen. Il y a beaucoup de rapports de ce genre dans nos dossiers.

M. Rodriguez: Si je vous ai demandé combien de personnes étaient chargées de la surveillance, c'est pour une bonne raison. Il me semble que lorsque la déréglementation commencera, la clé de tout cela sera la réglementation de cette fusion des quatre piliers, des trois piliers maintenant.

Nous allons nous retrouver avec toutes sortes d'institutions se rachetant les unes les autres, se contrôlant les unes les autres. Il y aura toutes sortes de réseaux, d'opérations commerciales d'achat d'institutions financières. Le projet de loi propose la mise en place de toutes sortes de barrières et de murs, etc., etc.—et beaucoup d'autoréglementation.

Je suis fort surpris. Comment pourrez-vous surveiller toutes ces choses puisqu'elles deviendront beaucoup complexes avec la disparition des piliers? Comment vous y prendrez-vous?

[*Text*]

Mr. Mackenzie: As I said in my opening remarks, we have prepared a comprehensive and detailed implementation plan, a communication plan, related to this particular piece of legislation. This includes writing regulations; it includes education and training and a bunch of other things, including communications with the industry.

By the way, in addition to the people, the numbers that I have just given you, there is a group of people in Miss Labarge's policy section who are very concerned with the regulation writing involved in the accounting rules and a lot of other things which bear on our work and the potential work.

We believe we will be able to handle the work. If the numbers of institutions are broken down by size, category and exposure and incorporated with the programs we have in place with external auditors and outside board members, we think, even with the deteriorating markets we have today, we will be able to handle this and the additional duties and responsibilities put on us in this legislation, without any significant increase in our staff.

• 1620

If we find that we are falling behind, that there are extensive delays in getting these reporting letters out, that we cannot get the coverage and we are running into more problems, that the examination that took 10 units of time last year now takes 20, or that our resources are extremely strained, we will go out into the market and get some more.

By the way, I also forgot to mention in our head count the 20-odd credit consultants that we use. We should add them into this complement.

If we are running into situations we cannot handle with the staff that we have, there are a number of other options open to us. We have the power to commission the auditors of an institution to do a special examination at the company's expense, an examination in which they report to us.

Mr. Rodriguez: Are you satisfied that in Bill C-83 the superintendent has enough authority to do the policeman's work, not the fireman's work, that is going to be required when C-83 comes into effect?

Mr. Mackenzie: I believe so, sir.

Mr. Rodriguez: Do you have the authority to examine new products that financial institutions put on the market, like equity warrants? Do you look at those and give an opinion on whether that is the kind of product that Canadians should be involved in?

Mr. Mackenzie: As I have said on a number of occasions before this committee, we do not manage these entities. Our role is to supervise, not manage. We do not look at every new product that a bank, an insurance company, a trust company, brings onto the market. We cannot. It is not our function to do so, sir. Where we see significant shifts in the business, we make our analysis and we examine the impact of this on the safety and soundness of the institution that is doing it.

[*Translation*]

M. Mackenzie: Comme je l'ai dit dans mon intervention préliminaire, nous avons préparé un plan d'application exhaustif et détaillé, un plan de communication, lié à cette mesure législative particulière. Cela inclut la rédaction de règlements, une campagne d'éducation et de formation, et toute une série d'autres choses y compris la communication avec l'industrie.

En passant, en plus de ces personnes, les chiffres que je viens de vous donner, il y a un groupe dans la section des politiques de M^lle^ Labarge qui s'intéresse de fort près à la rédaction des règlements concernant les règles de comptabilité et toutes sortes d'autres choses qui ont un effet sur notre travail et notre travail potentiel.

Nous pensons y arriver. S'il y a répartition des institutions par taille, par catégorie, et qu'elles sont incorporées à nos programmes en place avec des vérificateurs externes et des membres externes du conseil, nous pensons, même dans la conjoncture actuelle de marchés en difficulté, pouvoir faire face à cela ainsi qu'aux fonctions et responsabilités supplémentaires que nous impose cette loi sans augmentation significative de notre personnel.

Si nous constatons que nous sommes dépassés, que les délais pour ces rapports deviennent trop longs, que nous ne pouvons couvrir tout et que nous avons de plus en plus de problèmes, que les examens qui prenaient 10 unités de temps l'année dernière en prennent maintenant 20, ou que nos ressources sont utilisées à leur limite, nous irons en chercher d'autres sur le marché.

À propos, j'ai aussi oublié de mentionner dans ce compte de personnel les quelque 20 consultants en crédit que nous utilisons. Il faudrait les ajouter à cet effectif.

Si nous ne pouvons faire face avec le personnel à notre disposition, nous avons un certain nombre d'options. Nous avons le pouvoir de déléguer les vérificateurs d'une institution pour qu'ils procèdent à un examen spécial aux frais de la compagnie, un examen réalisé à notre intention.

M. Rodriguez: Estimez-vous que le projet de loi C-83 donne suffisamment de pouvoir au surintendant pour faire un travail de gendarme—et non un travail de simple pompier—travail qu'il sera requis d'effectuer lorsque le projet de loi C-83 entrera en vigueur?

M. Mackenzie: Je le crois, monsieur.

M. Rodriguez: Avez-vous le pouvoir d'examiner les nouveaux produits que les institutions financières mettent sur le marché, comme les garanties d'avoirs? Êtes-vous habilité à déterminer si c'est le genre de produits qui devraient être offerts aux Canadiens?

M. Mackenzie: Comme je l'ai déjà dit à plusieurs reprises devant le comité, nous ne gérons pas ces entités. Nous avons un rôle de surveillance, non pas un rôle de gestion. Nous n'examinons pas tous les nouveaux produits qu'une banque, une compagnie d'assurance, une compagnie fiduciaire mettent sur le marché. Nous ne le pouvons pas. Ce n'est pas notre fonction, monsieur. Lorsque nous constatons des changements importants, nous procédons à une analyse et nous examinons l'impact de cette nouveauté sur la sécurité et la solidité de l'institution qui la propose.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: Look, I want to compare it. We all look for the CSA standard on the toaster. Products that we use in our houses or cars all have to be authorized by some regulatory body which examines the quality of the product. Yet in the financial sector you are telling me that products can be put on the market when there is no agency with the authority to regulate and to supervise.

Mr. Mackenzie: Perhaps it is a matter of degree, or detail. Let me give you some examples. A number of our trust companies and some of the banks have become quite active in recent years in securitization of assets and in mortgage-back securities. We have become quite heavily involved in looking at those products, looking at how they are accounted for, what risks are associated with those products, and how those risks are managed. That is an example. It does not get down to the details of a particular contract.

We have also been looking at a fairly wide variety of off-balance-sheet products, including some swaps and other credit substitutes, looking at a variety of guarantees that the banks and trust companies get involved with, and looking at the loans that they make into leveraged buy-out transactions.

I do not want to give you the impression that we totally stand back from all these institutes and let them do what they want. We do not. We cannot look at every product that they put out, but we do look at a lot. It is not our business to say they cannot issue an mortgage-back security. We can say that if you do, you have to deal with it in your books and management controls in this way or that way.

• 1625

Mr. Rodriguez: When some of the financial institutions create a nice package and send you their auditor's report, you look at the auditor's report and it tells you the current financial position of the financial institution. Is that right? Yet you will receive that report and find out four months later that the financial institution is in deep trouble. And you guys are out there, being undertakers, or at least the Canada Deposit Insurance Corporation is being an undertaker. You take off his white suit and put his black suit back on.

Do you think these financial statements that we receive should contain more than just the current financial picture of the company? Should they not comment on the expected future financial position of the financial institution? Do you think such a proposal is practical?

The Chairman: Essentially, actuaries are proposed in their brief.

Mr. Mackenzie: I would think the system is pretty well served if the financial statements of the company at a given point in time are really and truly the right dope, to use very simple, vernacular English. I will come to the forecast in a moment.

We do a lot of work with auditors now that we did not do three and four years ago, to try to ensure the statement is right. We write to every auditor before they do their audit and say we are putting him on notice that we rely on that

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Je vais faire une comparaison. Nous cherchons tous le label de Normes canadiennes sur le toaster que nous achetons. Les produits que nous utilisons dans nos maisons ou nos voitures ont tous été autorisés par un organisme quelconque de réglementation, qui examine la qualité de ces produits. Pourtant, dans le secteur financier, vous êtes en train de me dire que des produits peuvent être mis sur le marché sans agence de réglementation et de surveillance.

M. Mackenzie: C'est peut-être une question de degré ou de détail. Je vais vous donner des exemples. Un certain nombre de nos compagnies fiduciaires et certaines banques sont devenues dernièrement très actives dans les avoirs garantis et les titres hypothécaires. Nous nous intéressons de très près à ces produits, à la manière dont ils sont comptabilisés, aux risques qui y sont associés et à la gestion de ces risques. C'est un exemple. Cela ne va pas jusqu'aux détails d'un contrat particulier.

Nous nous intéressons également à toute une variété de produits hors bilan y compris les swap et autres formes de crédits croisés, à une variété de garanties que les banques et les compagnies fiduciaires offrent ainsi qu'aux prêts qu'elles consentent pour les transactions d'achats par endettement.

Je ne veux pas vous donner l'impression que nous laissons totalement libres ces institutions et que nous les laissons faire ce qu'elles veulent. Ce n'est pas vrai. Nous ne pouvons étudier tous les produits qu'elles mettent sur le marché, mais nous en étudions un bon nombre. Ce n'est pas à nous de dire qu'elles ne sont pas en mesure d'offrir des garanties hypothécaires. Nous leur disons simplement que dans ce cas-là il faut qu'il y ait tel ou tel contrôle et que ce soit mentionné dans les livres comptables.

M. Rodriguez: Lorsque les institutions financières vous préparent une belle trousse de documents et vous adressent le rapport de leur vérificateur, vous lisez ce dernier pour connaître la situation financière courante de l'institution en question, n'est-ce pas? Vous lisez ce rapport, et pourtant quatre mois plus tard, vous apprenez que l'institution financière est au prise avec de graves difficultés. Et c'est vous qui les avez assurées, du moins la société d'assurance-dépôt du Canada. C'était une assurance-vie, et l'assuré est sur le point de décéder.

Pensez-vous que les états financiers que les compagnies nous envoient devraient donner plus que la situation financière du moment? Pensez-vous qu'il serait possible d'y inclure certaines perspectives d'avenir?

Le président: C'est essentiellement ce que les actuaires ont proposé dans leur mémoire.

M. Mackenzie: Je ne pense pas qu'il y ait de problème dans le mesure où les états financiers de la compagnie nous donnent une idée juste de la situation et qu'on ne nous fait pas prendre des vessies pour des lanternes, si vous me passez l'expression.Je reviendrai tout à l'heure aux prévisions.

Depuis trois ou quatre ans, nous avons multiplié nos activités avec les vérificateurs afin de garantir la précision de l'état financier. Avant que les vérificateurs ne se mettent à la tâche, ils reçoivent une lettre de nous dans laquelle on leur

[*Text*]

balance sheet as evidence of the financial condition of the trust company, life insurance company, or bank, and that in that connection we therefore rely on his audit report presenting fairly that financial position.

Then we go on to say that if during the course of the auditor's work he sees a situation or some transactions that could impact on the ability of that institution to meet its debts or on our concern about solvency, or a transaction that is beyond the powers of the institution, his duty is to let management know and to let us know at the same time. Then we ask him to let us look at his audit working papers. So we have a handle on what the auditors have done.

Finally, we undertake to provide the auditors with any information we believe they should know before they sign off. This set of protocols is unique in the world and we believe it is effective. So far, it has surfaced a number of problems that would not have surfaced in other ways.

Mr. Rodriguez: Is that how the procedure operates now?

Mr. Mackenzie: Yes, and has operated for the last two years.

Mr. Rodriguez: I do not want ask you this question, because you are going to tell me that you cannot answer me again. So I am not going to ask the question.

The Chairman: You do not have to ask him, but you might point out that the financial statement of Standard Trust showed over $90 million in equity on December 31, 1989. Then, lo and behold, we had lost well over half the equity six months later. That does not happen overnight. Perhaps you could convince us better on how the firms have responded.

Mr. Mackenzie: All the procedures I have just described are applied across the board to all trust companies that we examine. We do look at those audit working papers and do, by the way, make a decision as to whether we can rely on them or not. If we decide we cannot rely on them, then we do additional work. If we decide that we do rely on them...

The Chairman: When you find that an audit firm does not really pay much attention to your instructions and that the results of the work audit firm carried out indicate six months later that the audit firm could have been substantially more vigilant, do you blackball that firm? In other words, do you say that you will not accept their audit? Do you advise the institute that you are not prepared to accept their work?

• 1630

Mr. Mackenzie: So far, it has not come to that.

The Chairman: Do you think you should have the power to do that, and do you think you ought to do it?

Mr. Mackenzie: We could do this informally. We have identified certain individuals that we have concerns about and we have communicated that, but—

[*Translation*]

dit qu'on jugera de la situation financière de la compagnie de fiducie, de la compagnie d'assurance-vie ou de la banque, selon le cas, en fonction du bilan qu'ils auront établi et que nous nous attendons à ce que leur rapport dépeigne de façon réaliste cette position financière.

Nous leur signalons ensuite que, si au cours de leurs travaux ils se trouvent face à une situation ou à des transactions telles que l'institution risque de ne pouvoir honorer ses obligations financières ou qu'on ait lieu de douter de sa solvabilité, dans le cas d'une transaction que l'institution n'est pas autorisée à faire, leur devoir est de prévenir les gestionnaires et de nous prévenir en même temps. Nous demandons ensuite à jeter un coup d'oeil sur ces documents de travail. Nous avons ainsi une bonne idée de la façon dont ils ont procédé.

Finalement, nous nous engageons à leur fournir toutes les informations que nous jugeons nécessaires avant qu'ils ne signent le rapport. C'est un protocole d'entente unique qui marche très bien à notre avis. Jusqu'à présent, cela a permis de déceler un certain nombre de problèmes qui risquaient de passer inaperçus.

M. Rodriguez: Est-ce que c'est le système actuellement en place?

M. Mackenzie: Oui, depuis deux ans.

M. Rodriguez: Vous allez probablement me dire que vous n'êtes pas en mesure de répondre à cette question non plus aussi je ne la poserai pas.

Le président: Il n'est pas nécessaire de la poser. Par contre, vous pouvez peut-être faire remarquer au témoin que l'état financier de Standard Trust indiquait au 31 décembre 1989 un actif de plus de 90 millions de dollars, mais que, surprise, six mois plus tard il n'était plus que de la moitié. Ces sommes n'ont pas disparu du jour au lendemain. Vous pourriez peut-être nous donner une meilleure idée de ce qui s'est passé.

M. Mackenzie: Toutes les procédures que je viens de décrire ont été utilisées par toutes les compagnies de fiducie que nous avons examinées. Nous étudions les documents de travail, décidons si l'on peut s'y fier ou pas. Dans la négative, nous devons faire d'autres recherches. Si nous décidons de ne pas nous fier à ces documents...

Le président: Lorsque vous vous apercevez que les vérificateurs n'ont pas vraiment suivi vos instructions et que, six mois plus tard, une autre vérification montre qu'ils n'ont pas été suffisamment vigilants, est-ce que vous les «blackboulez»? En d'autres termes, est-ce que vous refusez d'accepter leur vérification? Est-ce que vous leur faites savoir que la vérification effectuée est inacceptable?

M. Mackenzie: Jusqu'à présent ce n'est jamais allé jusque-là.

Le président: À votre avis, devriez-vous pouvoir le faire et devriez-vous le faire?

M. Mackenzie: Oui, officieusement. Il y a certains vérificateurs sur lesquels nous avons des doutes, et nous l'avons signalé, mais...

[*Texte*]

The Chairman: Have you communicated that to the Institute of Chartered Accountants?

Mr. Mackenzie: No, generally it is not a black and white situation. These are judgment calls, I suppose.

The Chairman: Do you do it with respect to the company? If the company hires an auditor do you say you will not accept a certificate from X, Y or Z because we found in the past that they were unsatisfactory? Do they have to clear their auditor's appointment with you?

Mr. Mackenzie: We could do that, but so far we have not seen any reason to do it, at least not in the last several—

The Chairman: Do you think there should be a provision in the statute demanding that they have their audit firm approved by the superintendent before it is engaged?

Mr. Mackenzie: This bill—and it conforms to the Bank Act in this respect—requires the audit firm—and there is a set of requirements about independence and capacity and the five years experience and so forth—to identify the partner of the firm who is responsible for the audit and to supply his name to us. That implicitly gives us the power to say we are uncomfortable with that person and to go back and deal with it on that basis.

We have been consulted. I have been consulted by accounting firms in a number of situations where they have to decide whether to put one person or another person in, and we have entered into a dialogue on that basis.

I think I have pointed this out before, but we have advisory committees of experienced auditors in various industries to advise us on relationship issues, accounting issues, auditing issues and so on. These have been very helpful. But to get to your second question, which has to do with the future, this becomes a much more difficult and awkward problem.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, I am glad I raised this question about auditor's reports because Parliament also has an auditor. He is called the Auditor General and he does some very important things. He does all these things. He looks at how you operate OSFI and he tells Parliament where he sees areas of weakness in the operation and where you have to tighten up.

For example, he says:

> OSFI needs to ensure that the procedures for monitoring the ongoing operations of institutions are fully in place.

He suggests there that you do not have them in place:

> Particular attention is paid to upgrading the risk assessment process and annual examination procedures for assessing risks to institutions from their securities and subsidiaries are fully implemented. Priority is given to achieving better co-ordination of activities with the Canada Deposit Insurance Corporation, and as appropriate with provincial regulations. Immediate attention is given to developing staff training plans and providing the necessary training.

[*Traduction*]

Le président: L'avez-vous signalé à l'Institut des comptables agréés?

M. Mackenzie: Non, car les choses ne sont pas si nettes en général. Je suppose qu'il s'agit d'un jugement de valeur.

Le président: Le signalez-vous à la société? Lui dites-vous que si elle s'embauche «x», «y» ou «z» comme vérificateur, leur certificat ne sera pas accepté parce que vous avez eu à faire à eux et vous les avez jugés incapables? Est-ce qu'avant d'engager les services d'un vérificateur, la société doit vérifier auprès de vous s'il est acceptable?

M. Mackenzie: C'est une possibilité, mais à laquelle nous n'avons pas eu recours, car nous n'en avons pas éprouvé le besoin du moins depuis plusieurs...

Le président: Pensez-vous que la loi devrait demander que le surintendant approuve au préalable le choix du vérificateur?

M. Mackenzie: A cet égard, les dispositions de ce projet de loi sont conformes à celles de la Loi sur les banques, qui impose certaines conditions—indépendance, capacité, cinq années d'expérience, etc., et la société doit nous dire qui parmi les associés est chargé de la vérification et nous fournir son nom. Ceci nous donne implicitement le droit de réprouver ce choix et de négocier sur cette base.

Nous avons été consultés. J'ai été consulté par les entreprises comptables lorsqu'elles se demandaient qui choisir comme vérificateur, et nous en avons discuté.

Je pense vous avoir fait remarquer tout à l'heure que diverses industries ont constitué des conseils consultatifs composés de vérificateurs chevronnés que nous pouvons consulter s'il y a des problèmes de relations de comptabilité, de vérification etc. Ils nous ont été d'une grande utilité. Pour répondre à votre deuxième question, qui concerne les prévisions d'avenir, le problème est devenu de plus en plus épineux et n'est pas facile à régler.

M. Rodriguez: Monsieur le président, je suis ravi d'avoir soulevé la question relative au rapport du vérificateur, car le Parlement lui aussi a son vérificateur. Il s'agit du vérificateur général, dont le rôle est très important. Il étudie la façon dont fonctionne le BSIF, signale au Parlement quels sont les points faibles et quels sont les défauts à corriger, par exemple.

Il, dit par exemple, et je cite:

> Le Bureau doit veiller à mettre en place les méthodes de surveillance des activités courantes des institutions.

Il laisse entendre que ces méthodes n'existent pas. Il dit plus loin:

> (Le Bureau doit veiller à) accorder une attention particulière à l'amélioration des méthodes d'évaluation des risques lors des inspections annuelles; donner la priorité à une meilleure coordination des activités avec la Société d'assurance-dépôt du Canada et, le cas échéant, avec les organismes provinciaux de réglementation et accorder une attention immédiate à l'élaboration de plans de formation du personnel et aux activités de formation.

[*Text*]

That implicitly suggests there are weaknesses in the supervisory capability, and looking down the road to how you train staff and everything that goes into making sure you are effective and dynamic and able to handle. . . When Samson in the form of the minister knocks the pillars down, we have to make sure your operation is efficient.

He is suggesting that there are weaknesses here, but you have just been telling me what a wonderful thing you have going. You have 400 people supervising over 1,000 financial institutions and they are doing a great job. So how do you respond to his concerns? He says that we have to make sure of this.

• 1635

Mr. Mackenzie: First of all, I assume you have also read my response to that report, which is contained, as required, in his report.

But to deal with the substance, there are in essence a number of his suggestions and ideas and reflections that I accept. We certainly are not perfect. In all the areas he is identifying—in early warning signs, in terms of training, in terms of perfecting, if you like, our reliance procedures, and all the things you have just mentioned—he is reporting on this in the context of an organization that is a little more than three years old where we are working in all these areas. So he is looking at a moving target, and he acknowledges this. So there is not a single area he is talking about—and I am satisfied with this—that we were not already working on to go on improving. Training is certainly one; our reliance procedures are another.

I will also—and this is in part because of the pressures on us, because of the speed with which things have changed—admit to you, as I did to him, that we have documentation problems, that we did not document all the things we did, and do, to his satisfaction. That does not mean that we are not doing these things. But I think part of this is a documentation problem. I think we should improve the documentation, but I do not want to spend immense resources piling up paper in our shop just to prove to somebody that we have done it.

Mr. Rodriguez: Well, I do not know. He says that procedures for testing institutions' compliance with applicable legislation, regulations, and guidelines are improved. We are moving to Bill C-83, which is very complex—one is amazed at the complexity of the thing—and I want to know if you have set up the procedures for testing compliance.

Mr. Mackenzie: Yes. But we have a number of projects underhand. . .under way. They are not underhand most of the time.

Mr. Rodriguez: Freudian slip.

Mr. Mackenzie: Exactly.

Mr. Rodriguez: He is not an underhanded guy.

Mr. Mackenzie: We have identified a whole range of issues on which we need to monitor compliance, including in the plan I mentioned earlier about implementation of this bill, where we are going to need to change and expand these

[*Translation*]

Ceci sous-entend que les méthodes de surveillance laissent à désirer et qu'il va falloir former votre personnel et faire le nécessaire pour avoir l'efficacité et le dynanisme voulu à l'avenir. . . Lorsque Samson, je veux dire le ministre, s'attaquera aux colonnes de votre temple, vous devrez être sûr d'avoir des fondations solides.

Le vérificateur général pense qu'il y a certaines faiblesses à cet égard, mais vous venez de me décrire le merveilleux système que vous avez en place. Pour surveiller 1,000 institutions financières, vous avez 400 personnes qui font un travail superbe. Il veut que ces faiblesses disparaissent. Comment répondez-vous à cette inquiétude?

M. Mackenzie: Tout d'abord, je suppose que vous avez lu ma réponse à ce rapport, qui s'y trouve d'ailleurs, tel que prescrit.

Pour en venir à l'essentiel, j'accepte en général un certain nombre des suggestions, des idées et des réflexions du vérificateur. Nul n'est parfait. Dans tous les secteurs qu'il signale: signes précurseurs, formation, perfectionnement, si vous voulez, relativement aux procédures de fiabilité et tout ce dont vous venez de parler, son rapport porte sur les trois premières années où nous travaillons dans ces domaines. Il s'agit donc d'une cible mouvante, et il le reconnaît d'ailleurs. Dans tous les secteurs signalés, je sais que la situation est en train de s'améliorer, si ce n'est pas déjà le cas, en particulier pour ce qui est de la formation et des procédures de fiabilité.

Je vous avouerai tout de même, comme je l'ai avoué au vérificateur, que nous avons des problèmes de documentation, que tout notre travail n'est pas documenté de façon satisfaisante pour lui et que ceci est dû en partie aux pressions dont nous faisons l'objet et à la rapidité des changements. Cela ne veut pas dire que nous nous croisons les bras, mais il y a un problème de documentation. Je pense qu'on devrait améliorer notre système, mais je n'ai pas l'intention de consacrer des sommes folles à accumuler des rapports, simplement pour prouver qu'on a fait le nécessaire.

M. Rodriguez: Je ne sais pas, mais le vérificateur dit que l'on a de meilleures méthodes pour vérifier si les institutions se conforment à la loi, aux règlements et aux directives en vigueur. Nous allons adopter le projet de loi C-83, qui est d'une complexité étonnante—j'aimerais savoir si vous avez mis en place les procédures de contrôle de la conformité.

M. Mackenzie: Oui. Nous avons toutefois un certain nombre de projets entreprenants. . .je veux dire d'entrepris. Dans la plupart des cas, ils ne sont guère entreprenants.

M. Rodriguez: C'est un lapsus.

M. Mackenzie: Tout juste.

M. Rodriguez: On ne lui reproche pas d'être entreprenant.

M. Mackenzie: Nous avons repéré toutes sortes de points sur lesquels il faut s'assurer de la conformité, y compris dans le plan auquel j'ai fait allusion tout à l'heure relativement à l'application de ce projet de loi, et nous allons

[*Texte*]

compliance activities. We are identifying quite systematically the areas where we need to train our own people, where we need to work specifically with institutions and with the institutional organizations, and so forth. We obviously have decisions to make as to priorities.

I do not believe, by the way, that the Auditor General and I are in significant disagreement about his decisions or views of our priorities and our own. But he may be; I do not know.

We are proceeding. For example, we have two major projects under way, and these are massive projects. The first is to work to develop a financial reporting system that will be heavily computerized, much more developed. He was critical of us on this, and I do not disagree with him. It will improve the flow of regulatory information from the regulated institutions into our office and into other government departments, but at the same time our philosophy is that we want to make sure that project, first of all, does not duplicate or unnecessarily load duplication among the provincial requirements, Statistics Canada requirements, Bank of Canada requirements, and our own and CDIC requirements, for example. It is not simple.

Secondly, my own philosophy is that I do not want to have institutions provide us with information we do not use. We have to make sure that we really need this information—or that whoever needs it, needs it and will use it—and I am scared to death of getting piled up with information that overwhelms us and that we do not really need.

• 1640

Thirdly, we are well aware that information is costly. We do not want to burden the institutions with too much cost. One of our philosophies, and it is not 100%, is that we do not want financial reporting that does not conform to the kind of financial information we believe management should have for its own prudential management purposes. In 90% of the cases that is okay; it works. But as I am sure you can understand, this is a major part because it involves consultation with the institutions, with other government departments and with the provinces. The provinces, by the way, are not fighting us here, but everybody wants to make sure their own situation is looked after. That is one of the things we are doing.

Mr. Sobeski (Cambridge): Maybe I will just pick up on the paperwork side. Certainly in the newspaper articles on the standard, there are quotes, such as:

> . . .certain matters raised by both federal and provincial regulators. Federal and provincial governments are still monitoring. Federal and provincial regulators have closely scrutinized the books.

One of the things in Bill C-83 that a lot of the briefs appear to praise is the talk of harmonization. Duplication brings in more efficiency. Could I have the superintendent's thoughts on harmonization?

You have spoken in the past about trying to work better with the regulators on the provincial side, but between the feds and the provinces, changes have been slow. It is fine to talk about harmonization, but do you have any suggestions as

[*Traduction*]

devoir multiplier ces activités et effectuer certains changements. Nous avons déterminé de façon assez systématique le genre de formation nécessaire pour le personnel qui devra travailler dans certains secteurs auprès des institutions et des organisations institutionnelles. Nous allons, bien entendu, devoir décider des priorités.

Je ne crois d'ailleurs pas être fondamentalement en contradiction avec le vérificateur général quant à notre choix de priorités. Mais on ne sait jamais.

Nous nous sommes mis au travail. Nous avons lancé deux importants projets. Le premier consiste à mettre au point un système de rapport financier beaucoup plus sophistiqué, fortement informatisé. Les reproches du vérificateur à cet égard étaient justifiés. Le nouveau système permettra d'accélérer l'échange d'information entre notre bureau, les institutions réglementées et les autres ministères gouvernementaux, en matière de réglementation, mais notre philosophie reste la même: il s'agit de s'assurer en premier lieu que cela ne fait pas double emploi avec les exigences des provinces, de Statistique Canada, de la Banque du Canada et de la SADC, par exemple, et ce n'est pas facile.

J'ai également pour principe de ne pas recevoir de ces institutions des informations inutiles. Il faut donc s'assurer que l'information est vraiment voulue, déterminer qui en a besoin et qui s'en servira, car j'ai terriblement peur de me trouver enseveli sous une montagne d'informations dont nous n'aurions pas vraiment besoin.

En troisième lieu, nous savons que l'information est coûteuse et nous ne voulons pas imposer un fardeau trop onéreux aux institutions. Notre principe, qui n'est pas un principe absolu, c'est que nous voulons simplement avoir en main les données financières dont a besoin un gestionnaire prudent. Dans 90 p. 100 des cas, cela suffit, mais vous comprendrez facilement le temps que cela représente, car il faut consulter les institutions, les autres ministères gouvernementaux et les provinces. Les provinces sont d'ailleurs d'accord avec nous sur ce point, mais c'est toujours chacun pour soi.

M. Sobeski (Cambridge): J'aimerais revenir à la question de la paperasserie. Dans les articles de journaux consacrés à la norme, figure ce genre de réflexion:

> . . .certaines questions soulevées par la réglementation fédérale et provinciale. Les gouvernements fédéral et provinciaux continuent à assurer la surveillance et ils ont épluché les livres comptables.

Dans les mémoires, on semble surtout parler en termes élogieux du rôle d'harmonisation joué par le projet de loi C-83. Le double emploi accroît l'efficacité. Que pense le surintendant de l'harmonisation?

Vous avez dit il y a quelques années que vous aviez essayé de mieux collaborer avec les responsables de la réglementation provinciale et qu'entre le fédéral et les provinces, les changements n'avaient pas été rapides. Il n'y a

[*Text*]

to how to speed through the changes in regulations so that maybe we can work towards one large regulation rather than, in some jurisdictions, trust companies having 11 regulations to work with?

Mr. Mackenzie: We are proceeding on a number of fronts, and there are some things that are beyond our power to initiate.

It is quite apparent, from what I just read in terms of the Standard Trust audit report of June and what you have referred to, that Ontario is involved in this as well as us. In my judgment, as in any other situation where we have had to deal with specific problems, whether it involves Quebec or Ontario or other provinces, once we have identified problems we have worked very well together. I have no particular problems on this score. It is important that we develop over time a friendly, collegial approach to problems.

Expanding that, I can tell you that with both the Quebec and Ontario securities commissions, despite legal and constitutional differences—God knows, I am no expert in federal-provincial relations—where we have identified situations that have system risk implications and so forth, we have been able to work very well together. So on a practical ongoing basis, we do this. In fact, in a number of provinces, because we know they have limited resources, we have volunteered to assist in providing counsel advice, materials, technical support and that sort of thing, and this works. In a number of areas, as you probably know, we also conduct examinations of provincially incorporated institutions on behalf of CDIC where they do not have the resources to do the examinations themselves. All that works.

Now we get into harmonization. I sometimes wonder what the word "harmonization" really means. I will just throw out a few caveats. Having worked in Europe to the BIS capital accord, which is a harmonization exercise, certain conditions make for successful harmonization. One is that all the participants have very similar objectives. Secondly, you have some leadership. Thirdly, you take time, and it does take time before everyone becomes confident with each other, everybody has adequate technical support and there are no hidden agendas. If you put all that together, I think you can get, as a practical matter, a working matter, real progress on harmonization. But the initiative, in a formal sense, I think must come through the Department of Finance and the minister's office. It is not up to us. It is not within our capacity or our bailiwick to take a formal initiative on a harmonization exercise.

• 1645

The Chairman: Standard Trust is a federal company but it operates in Ontario. Do you rely on the Ontario inspector to do your work?

Mr. Mackenzie: No.

[*Translation*]

rien de mal à parler d'harmonisation, mais que proposez-vous pour accélérer le changement de la réglementation pour qu'on puisse en fin de compte avoir une réglementation détaillée, mais unique au lieu d'avoir, comme cela arrive dans certains cas, des compagnies de fiducie qui tombent sous le coup de 11 règlements différents.

M. Mackenzie: Nous avons pris plusieurs initiatives, les initiatives ne peuvent pas toujours venir de notre côté.

J'ai lu le rapport de vérification de juin de la Standard Trust, auquel vous avez fait allusion, et il ressort clairement de ce rapport que l'Ontario s'est lancée dans les mêmes activités que nous. Comme chaque fois que nous avons eu à faire face à des problèmes particuliers, qu'il s'agisse du Québec, de l'Ontario ou d'une autre province, je pense qu'une fois les problèmes déterminés, nous avons toujours bien collaboré. Je n'ai pas eu de problème à cet égard. Il est important d'arriver au bout d'un certain temps à s'attaquer au problème de façon amicale.

Si vous voulez plus de détails, je vous dirais qu'avec les commissions de valeurs mobilières, au Québec comme en Ontario, en dépit des différences qui existent au plan légal et constitutionnel—et Dieu sait que je ne suis pas expert en relations fédérales-provinciales, je crois que nous nous sommes trouvés dans des situations susceptibles de présenter des risques, nous avons collaboré entre nous. Voilà donc ce qu'on fait, dans la pratique. De fait, nous avons offert aux provinces que nous savons démunies de ressources, de leur fournir gratuitement nos conseils, des documents, le personnel de soutien etc., et cela a donné de bons résultats. Vous savez probablement que dans un certain nombre de régions, nous examinons les institutions provinciales incorporées pour le compte de la SADC, lorsque les provinces n'ont pas les ressources voulues pour procéder elles-mêmes à l'examen, et cela marche.

Passons maintenant à l'harmonisation. Je me demande parfois ce que ce terme signifie et je ferai donc certaines mises en garde. J'ai collaboré en Europe à la rédaction de l'accord de la BRI sur les capitaux, dont le but est l'harmonisation et qui donne d'excellents résultats dans certaines conditions. Il faut, d'une part, que les participants aient des objectifs très similaires. Il faut ensuite que quelqu'un joue le rôle de chef de file. Il faut enfin prendre le temps voulu pour que des relations de confiance s'établissent entre les participants pour que chacun ait l'aide technique nécessaire pour éviter les ordres du jour cachés. Si toutes ces conditions sont remplies, je pense que l'harmonisation est en grande partie assurée. Selon moi, cela exige une démarche officielle de la part du ministère des Finances ou du cabinet du ministre. Il ne nous appartient pas de la faire. Il n'est pas de notre ressort de faire une démarche officielle en vue de l'harmonisation.

Le président: La société Standard Trust est une société fédérale mais elle est implantée en Ontario. Comptez-vous sur l'inspecteur ontarien pour faire votre travail?

M. Mackenzie: Non.

[*Texte*]

The Chairman: Do you duplicate his work?

Mr. Mackenzie: This is one of a number of situations. The Ontario regulator has been, in all situations I can think of, very open in disclosing to us what he is going to come up with and we have been open with him.

The Chairman: That is not quite what I asked you. I asked you: is there a duplication of the work? Do you go in one week and do the whole shooting match and then he comes in two weeks later and does the whole thing all over again?

Mr. Mackenzie: There has been some duplication, but I do not think it has been serious. I think the more we get to know each other, the less of this there will be, but there has been some.

The Chairman: Is there room to get rid of that duplication? Do you sometimes rely on him and sometimes he relies on you, and then sometimes things fall between the cracks because you thought he was doing it or he thought you were doing it?

Mr. Mackenzie: There are some problems with duplication which are unavoidable. First of all, his rules are somewhat different from ours.

The Chairman: That must make it easy for the company to operate—two different sets of rules and two different sets of requirements.

Mr. Mackenzie: The industry tells us—and I could let the industry speak for itself on this score—that they do not like regulatory conflict and overlap. They are very concerned about this duplication issue. I have tried to deal with it on one side in terms of the regulatory reporting, where we are trying to avoid it. I think on an ongoing basis, as we work together, we will be able to cut it down or reduce it, on a case-by-case basis, in terms of actual examination procedures and so forth.

The Chairman: Under what jurisdiction does the province inspect your federal company?

Mr. Mackenzie: They have their own act. They have their own rules under the so-called equals approach, which says that everyone who does business in Ontario must conform to their rules. Under the aegis of that act, they have a right—

The Chairman: Do they inspect the banks too?

Mr. Mackenzie: No.

Mr. Rodriguez: Do you now have power to get information from the parent company of a financial institution?

Mr. Mackenzie: Under this act, yes.

Mr. Rodriguez: Not now.

Mr. Mackenzie: Well, sir, we do have an ongoing program, which is I think beginning to work very well, of bringing parent companies under our supervision, under the Investment Companies Act. So there are powers we are beginning to exploit to extend our regulatory supervisory arm, even before this act comes into effect.

[*Traduction*]

Le président: Refaites-vous vous-même le travail?

M. Mackenzie: C'est un cas parmi d'autres. Les autorités ontariennes, sans exception, nous ont toujours divulgué ce qu'elles découvraient, et nous avons toujours fait de même.

Le président: Ce n'est pas tout à fait ce que je voulais savoir. Je voulais savoir si vous faites deux fois le même travail? Par exemple, si vous avez fait votre travail, l'inspecteur ontarien vient-il par la suite, deux semaines plus tard, refaire la même chose?

M. Mackenzie: Il y a eu parfois répétition, mais je ne pense pas que ce soit grave. Plus nous apprendrons à nous connaître, moins fréquent ce sera, mais c'est arrivé.

Le président: Est-il possible d'éviter le double emploi? Comptez-vous parfois sur lui, et inversement, de sorte que certaines choses vous échappent parce que vous étiez convaincus tous deux que l'autre s'en occupait?

M. Mackenzie: Un certain degré de double emploi est inévitable. Il faut dire que ces règlements sont un peu différents des nôtres.

Le président: Voilà qui doit faciliter les choses pour la société: deux séries de règlements, deux séries d'exigences.

M. Mackenzie: Vous pouvez consulter des représentants du secteur là-dessus, mais d'après ce que nous entendons dire, ils ne prisent guère les règlements contradictoires et les chevauchements. Ils s'inquiètent énormément du double emploi. J'ai essayé de faire quelque chose du côté des rapports réglementaires où nous voudrions éviter la répétition. À plus long terme, au fur et à mesure que nous travaillerons ensemble, nous pourrons réduire les répétitions, de façon ponctuelle, notamment en ce qui concerne les procédures d'examen.

Le président: Quelle compétence permet à la province de faire l'inspection d'une compagnie fédérale?

M. Mackenzie: Il existe une loi provinciale. Il existe des règles provinciales, et pour que tout le monde soit logé à la même enseigne, toute entreprise qui fait affaire en Ontario doit se conformer à ces règles. Sous le régime de cette loi, on a le droit. . .

Le président: Cela suppose-t-il l'inspection des banques aussi?

M. Mackenzie: Non.

M. Rodriguez: Avez-vous actuellement l'autorisation d'obtenir des renseignements auprès de la société mère d'une institution financière?

M. Mackenzie: Les dispositions de cette loi nous y autorisent, oui.

M. Rodriguez: Mais actuellement vous n'en avez pas l'autorisation, n'est-ce pas?

M. Mackenzie: On fait actuellement un effort, très prometteur du reste, pour que notre surveillance vise les sociétés mères, et ce, sous le régime de la Loi sur les sociétés d'investissement. Il existe des pouvoirs que nous sommes en train d'exercer pour élargir notre surveillance réglementaire, et ce, en dehors des dispositions de ce projet de loi.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: Does Bill C-83 give you the power to go to, for example, a federal financial institution whose parent is located provincially and get the information?

Mr. Mackenzie: It gives us the power to access information. However, as I recall the words, it says that where the other institution we are asking information from is regulated by another authority in Canada—i.e., a province—and where there is an agreement between us and the province about sharing of information, such as there is with the securities industry, for example, we can get that information either directly or through the provincial regulatory authority.

Mr. Rodriguez: Where that agreement is not there, you would not get it.

Mr. Mackenzie: No, we get it from the company.

Mr. Rodriguez: If they want to give it to you.

Mr. Mackenzie: They have to give it to us, or they will have to under this.

Mr. Rodriguez: Thank you, brother.

• 1650

Mr. Sobeski: Another question has to do with the CDIC part of it. Last night when the CDIC were here they were saying that the ratio for average deposit-taking institutions covered by insurance was just under 50%—it was 47%, 48%. It seems that every time we are faced with a problem, the percentage is high. I think in a newspaper article about Standard Trust it pointed out that 95% of the deposits were CDIC insured.

The concern it raises is that the insurance... It seems that if I am giving someone $10 and it is being guaranteed by the government, I do not really care how they invest that $10. If I give them $20, I might want them to be a little more prudent with the $10. That is the basic theory I have. Yet it seems that with the companies that run into difficulty, the person on the street has a sense of how much to invest in those organizations. Is that a concern for you when you look down at the role of regulating companies, the licence that maybe CDIC is giving to people to be a little bit less cautious in the types of investment they get involved with?

Mr. Mackenzie: This question is a very good one, sir, and it has far-reaching implications.

First of all, as I think I have said at previous meetings with this committee, where you have a deposit insurance regime and where there is no co-insurance element in that regime, so that effectively the depositor is not at risk—in one way or another he will get paid—then there is a lack of a certain critical element of market discipline over the institution's ability to raise funds in the marketplace. Therefore, the consequence for people like myself is that we have the onus of substituting, if you like, regulatory discipline for the "absent discipline of the marketplace" in situations like this.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Le projet de loi C-83 vous permet-il d'obtenir des renseignements concernant une institution financière fédérale dont la société mère existe en vertu d'une charte provinciale?

M. Mackenzie: Il nous autorise à avoir accès aux renseignements. Toutefois, si je me souviens bien du libellé, les dispositions du projet de loi précisent que dans le cas d'une institution qui relève d'une autre compétence au Canada, une province par exemple, et s'il y a accord entre nous et cette province, par exemple, concernant la communication de renseignements, nous pouvons obtenir ces renseignements directement ou par l'intermédiaire des autorités provinciales comme cela se fait du reste dans le secteur des valeurs mobilières, grâce à une telle entente.

M. Rodriguez: Quand il n'y a pas d'entente, cela n'est pas possible, n'est-ce pas?

M. Mackenzie: Non, nous pouvons obtenir ces renseignements auprès de la société.

M. Rodriguez: Seulement si elle veut bien vous les fournir.

M. Mackenzie: Il faut qu'elle nous les fournisse. Les dispositions de ce projet de loi la forceront désormais à nous les fournir.

M. Rodriguez: Merci beaucoup.

M. Sobeski: J'ai une autre question concernant la Société d'assurance-dépôts du Canada. Hier soir, dans leur témoignage, les représentants de la société nous ont dit que la proportion des institutions moyennes de dépôt couvertes par une assurance correspondait à un peu moins de 50 p. 100, c'est-à-dire 47 ou 48 p. 100. Chaque fois qu'un problème surgit, le pourcentage est élevé. Dans un article paru dans la presse concernant la Standard Trust, on signale que 95 p. 100 des dépôts de cette société étaient assurés auprès de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

Ce qui m'inquiète... si je confie dix dollars à quelqu'un et que le gouvernement garantit ce dépôt, peu m'importe comment mes dix dollars seront investis. Si je confie 20$, je voudrais que l'on soit un peu plus prudent avec mes dix dollars. Voilà comment je vois les choses essentiellement. Pourtant, dans le cas des sociétés en difficulté, l'homme de la rue sait bien combien investir. Pour l'ensemble des sociétés réglementées, cela vous inquiète-il? L'existence même de la Société d'assurance-dépôts du Canada ne donne-t-elle pas aux gens une confiance excessive quand il s'agit d'investir?

M. Mackenzie: C'est une très bonne question. Il y a ici de très graves conséquences.

Tout d'abord, je l'ai sans doute dit dans d'autres réunions, quand il existe une assurance-dépôts, et que le régime ne prévoit pas de coût à l'assurance, les déposants ne risquent rien. Quoi qu'il arrive, il sera payé, et c'est là qu'on perd le sens critique quand l'institution va chercher des fonds sur les marchés monétaires. Par conséquent, les gens comme moi doivent substituer par réglementation une certaine discipline à l'absence de discipline qui règne sur les marchés monétaires.

[*Texte*]

I think the evidence is rather clear both here and in the United States, where they have similar regimes, that a great many of the providers of funds under the insured-deposit limits are in effect people who are investing for a relatively high rate of return because, generally speaking, a great many of these situations pay a higher rate of interest than some of the larger institutions do, and they have been quite willing to put in money without any questions, as far as we can see, about the capacity of a company to honour its debts, or about its solvency or its ethics, or anything else. Look at the whole history of the S and L problem in the United States.

Mr. Rodriguez: It is a guaranteed fund?

Mr. Mackenzie: It is a guaranteed fund.

Mr. Rodriguez: Yes, to $60,000.

Mr. Mackenzie: I think you are right. It is much more appropriate to call it a guarantee than it is an insurance.

Mr. Rodriguez: So it is not a risk, and the guy can spread it out in many companies.

Mr. Mackenzie: That is right.

Mr. Rodriguez: And he can insure up to $0.5 million.

Mr. Mackenzie: He can go higher than that if he is inventive.

Mr. Rodriguez: And if he gets his wife in and his son in.

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Rodriguez: So you are encouraging risk.

Mr. Mackenzie: I think one needs to look at deposit insurance in a more general context. It came in, as you recall, in the early 1930s, introduced in the United States at the beginning of the Depression because they had so many bank failures. What they were concerned about was that if you could put in a deposit insurance regime over the banking system, then maybe the next time there was a major break in a financial market you could prevent its spreading. There is, if you like, a system containment element of the deposit insurance regime which I think is a matter of stability in the system, and is an important element in our financial structure. Just because people get concerned, you do not have runs on the banks and people lined up around the block hoping to get their money out.

I accept the fact that there is a socially useful function in a deposit insurance regime that really protects people, individuals, who do not have to panic about their savings even if they wake up in the morning and read that the company they deal with is in trouble.

Mr. Rodriguez: There is a downside to that.

• 1655

Mr. Mackenzie: But there is the other side of it. It is the other side that has to concern me as a regulator; and it does concern us, there is no question. For example, on the risk profile that we just talked about, if we see that an institution raises its funds mainly through brokers and not through a widely dispersed net of branches, then to us this is a risk factor.

[*Traduction*]

Aux États-Unis, le régime ressemble beaucoup au nôtre, et là-bas comme ici, bon nombre de bailleurs de fonds qui sont à la limite des dépôts assurés sont des gens qui investissent à un taux de rendement plutôt élevé, car, en règle général, dans ces cas-là, le taux d'intérêt est beaucoup plus élevé que celui qu'offrent les grandes institutions. Ces gens sont prêts à engager leur argent sans poser de questions sur la déontologie, la solvabilité et les engagements financiers d'une société. Reportez-vous à toute l'affaire des sociétés d'épargne des États-Unis.

M. Rodriguez: S'agit-il d'un fonds garanti?

M. Mackenzie: Oui.

M. Rodriguez: Jusqu'à concurrence de 60,000$ toutefois?

M. Mackenzie: Je crois que vous avez raison. Il convient mieux de parler d'une garantie que d'une assurance.

M. Rodriguez: Il n'y a donc aucun risque, et l'investisseur peut diversifier son portefeuille dans bien des compagnies.

M. Mackenzie: C'est cela.

M. Rodriguez: Et il peut être assuré jusqu'à concurrence d'un demi-million de dollar, n'est-ce pas?

M. Mackenzie: Avec un peu d'imagination, il peut même aller au-delà de cette somme.

M. Rodriguez: S'il fait intervenir sa femme et son fils, n'est-ce pas.

M. Mackenzie: C'est cela.

M. Rodriguez: Autrement dit, on encourage les intrépides.

M. Mackenzie: Je pense qu'il faut voir l'assurance-dépôts dans un contexte plus vaste. On y a eu recours d'abord, vous vous en souviendrez, au début des années 30, aux États-Unis, parce qu'avec la dépression il y avait eu bien des faillites bancaires. On se disait que si l'on pouvait trouver un régime d'assurance-dépôts pour le système bancaire, cela constituerait une bonne protection pour empêcher l'élargissement de la crise, advenant un nouvel effondrement majeur des marchés financiers. Autrement dit, l'assurance-dépôts visait à contenir le système, et elle contribue à sa stabilité. C'est un élément important de notre structure financière. Quand les gens s'inquiètent, ils ne se précipitent pas automatiquement à la banque pour en retirer leur argent.

Ainsi, il faut reconnaître la fonction sociale utile de tout régime d'assurance-dépôts. L'assurance protège les gens qui ne paniquent pas en songeant à leur épargne, même si, à leur réveil, ils lisent dans le journal que la société avec laquelle ils font affaire est en difficulté.

M. Rodriguez: Mais il y a l'envers de la médaille.

M. Mackenzie: Mais il y a l'autre côté de la médaille. C'est celui-là qui m'intéresse, en tant qu'agent chargé de la réglementation; et nous nous y intéressons, cela ne fait aucun doute. Par exemple, du point de vue du risque, une institution qui recueillerait ses fonds surtout par l'entremise des courtiers, plutôt que par un réseau étendu de succursales représenterait pour nous un risque.

[*Text*]

The Chairman: Mr. Sobeski, do you have a question?

Mr. Sobeski: Yes, I do. I am getting nervous, Mr. Chairman, because every time I ask a question, Mr. Rodriguez is jumping on board.

The Chairman: You are asking good questions. Some of them are very pertinent questions.

Mr. Sobeski: Well, good things come in three here.

When you opened your comment, you talked about the expansion of powers for the superintendent. You talked about being over the writing of accounting rules; you mentioned that as important access to information. But you also talked about your powers when it comes to changes of ownership. Taking a look at the negative, if that was not in the legislation, the review of changes in ownership, what concerns would you have if that was not in the legislation? Why is that so important to you?

Mr. Mackenzie: Fundamentally, and I am a very old-fashioned person in this regard, I think it is very important that anybody who owns any institution that has access to the deposit insurance regime we have just finished talking about is, to use the British phrase, a fit and proper person, that he has a lot of business experience, has a good track record that indicates he does not cheat or lie, or all kinds of nasty and unpleasant things and so forth.

Mr. Sobeski: Like Mr. Rodriguez.

Mr. Rodriguez: A Rhodes scholar?

Mr. Mackenzie: Well, I will not vouch for Rhodes scholars, but I think that in fact the inability with existing legislation to exercise a degree of control over who is allowed to have a bank or trust company or insurance company has been a weakness in the system. I am delighted to see it corrected here.

Mr. Sobeski: One final question then. In Bill C-83 it talks about non-affiliated directors and the presence of non-affiliated directors comprising, I believe, a majority of audit committees. How would you feel if the legislation were amended to say that 100% of the audit committee should be non-affiliated directors? Do you have any thoughts on that? Would you be more comfortable as a regulator?

Mr. Mackenzie: In practical terms, the definition of a non-affiliated director is a pretty tight one. What that says, I think, is that at least one-third of the membership of the board of directors must be these people. In addition to that third who meet that test, there are other non-executive outside directors.

My own view is that as long as there is a majority of directors who are not officers or employees and who are not officers or employees of the major shareholder or other principal shareholders, they can be non-executive, whether they are independent, non-affiliated, in the sense that is in this act, or whether they are other non-executive directors. I am not sure, as a practical matter, that I care that much. I hold again to the old-fashioned view that independence is

[*Translation*]

Le président: Monsieur Sobeski, vous avez une question à poser?

M. Sobeski: Oui. Je deviens de plus en plus nerveux, monsieur le président, parce que chaque fois que je pose une question, M. Rodriguez intervient.

Le président: Vous posez de bonnes questions. Certaines d'entre elles sont très pertinentes.

M. Sobeski: Oui, tout ce qui est bon vient par trois, ici.

Au début de votre exposé, vous avez parlé de l'élargissement des pouvoirs du surintendant. Vous avez parlé de la rédaction des règles comptables; vous avez fait allusion à la question de l'accès aux renseignements. Mais, vous avez aussi parlé de vos pouvoirs, pour ce qui est des changements de propriété. Si l'examen des changements survenant à la propriété n'étaient pas prévus dans la loi, qu'est-ce qui vous inquièterait tellement à cet égard? Pourquoi cela a-t-il tellement d'importance pour vous?

M. Mackenzie: Fondamentalement, et je suis très vieux jeu à cet égard, je considère qu'il est très important que quiconque possède une institution pouvant bénéficier de l'assurance-dépôts, dont nous venons de parler, pour utiliser l'expression britannique, soit une personne bien, dans tous les sens du terme, possédant beaucoup d'expérience en affaires, dont le passé permet de penser qu'elle ne trichera pas ni ne mentira, ni qu'elle se livrera à toutes sortes d'activités indésirables et le reste.

M. Sobeski: Comme M. Rodriguez.

M. Rodriguez: Un savant de Rhodes?

M. Mackenzie: Je n'irais pas jusque-là, mais je pense que l'impossibilité, avec la loi actuelle, d'exercer un contrôle quelconque sur ceux qui peuvent posséder une banque, une société de fiducie ou une compagnie d'assurance, a toujours été une lacune dans le système. Je suis heureux de voir la chose corrigée.

M. Sobeski: Une dernière question, alors. Dans le projet de loi C-83, il est question des administrateurs n'appartenant pas au même groupe, et de leur présence, majoritaire, dans les comités de vérification. Que diriez-vous si l'on modifiait la loi de manière à ce que les comités de vérification soient à l'avenir constitués exclusivement d'administrateurs n'appartenant pas au même groupe? Avez-vous des idées là-dessus? Cela ferait-il davantage votre affaire en tant qu'agent chargé de la réglementation?

M. Mackenzie: Sur le plan pratique, la définition d'administrateur n'appartenant pas au même groupe est plutôt restrictive. On dit, je pense, qu'au moins le tiers des membres du conseil d'administration doivent satisfaire à cette définition. En outre, il y aussi une proportion des autres membres qui doivent être des administrateurs extérieurs à l'institution.

Tant qu'il y a une majorité d'administrateurs qui ne sont pas des agents ou employés de l'institution, ou des agents ou employés de l'actionnaire principal ou d'autres actionnaires principaux, ils peuvent être des administrateurs, qu'ils soient indépendants, n'appartenant pas au même groupe, selon les termes de cette loi, ou administrateurs non membres de la direction. Je ne suis pas sûr que cela m'inquiète tellement. J'ai toujours pensé que l'indépendance est essentiellement un

[*Texte*]

essentially a state of mind and an attitude. I would much rather have very sophisticated and knowledgeable experienced people who are really independently minded people, wherever they come from, on those audit committees.

• 1700

Mr. Rideout (Moncton): I was interested in your comment that you write the auditors and tell them that you are relying on them to produce the correct information and a whole body of things. It struck me that one would assume that the auditors would prepare that kind of information. There should be no need to write them to tell them that you are going to rely on it. Why would you do that?

Mr. Mackenzie: You will recall that I quoted to you all of that letter. It is in the context of a number of things. Secondly, I am more and more convinced as I grow ancient that it is often desirable to make explicit what may be accepted as implicit. When you make something explicit, you get just a little more focus of the mind, and it is for that reason, in part, that we have done this.

Mr. Rideout: You do not see any benefit in requiring, by regulation or whatever, those things, rather than your being called upon to write the accountants once a year to tell them what you are going to be relying on.

Mr. Mackenzie: I think that this reliance program is a good one. I think it establishes a direct line between us and those individual firms. Even if these things were put in legislation, I still think I would like to continue the program. The words or the letters might change a little bit.

We are lucky in this country that the institutions are not so numerous that we cannot effectively manage this. It is not like in the United States, where thousands and thousands of institutions implement a program like this. We are lucky that we have formal and informal relations with the profession such that we do not have to deal with a chairman and lawyers every time we get into these discussions. I think it has been effective. It makes explicit what was implicit.

Mr. Rideout: Have you been privileged to read the submissions that came from the Chartered Accountants and the actuaries yesterday?

Mr. Mackenzie: I have not seen the one that came from the CIA, but I have seen the submission of the CICA.

Mr. Rideout: Would you wish to comment on some of the general recommendations or thoughts? Do you concur in the recommendations that the CAs are making? They basically break down to about five or six items.

Mr. Mackenzie: As a chartered accountant, I understand those recommendations very well, and I understand why they are made. It is a document of 12 or 15 pages, and to give you a responsible answer would take a little time.

Mr. Rideout: I suggest that you might want to take a look at that, as well as what the CIA recommended. We would like the privilege of your thoughts on those recommendations, to see whether they might enhance your operation.

[*Traduction*]

état d'esprit, une attitude. Je préférerais énormément que ces comités de vérification soient formés de gens très compétents et expérimentés, vraiment indépendants d'esprit, d'où qu'ils viennent.

M. Rideout (Moncton): J'ai trouvé plutôt intéressant de vous entendre dire que vous écrivez aux vérificateurs pour leur rappeler que vous attendez d'eux des renseignements justes et bien d'autres choses encore. Il me semble que c'est normalement à cela que l'on devrait s'attendre de la part de vérificateurs. On ne devrait pas avoir besoin de leur écrire pour le leur rappeler. Pourquoi le faites-vous?

M. Mackenzie: Vous vous souviendrez que je vous ai lu toute cette lettre. Il y a bien d'autres choses qui entrent en jeu, aussi. Deuxièmement, plus je vieillis, plus j'ai la certitude qu'il est souvent souhaitable d'exprimer explicitement ce qui peut être reconnu comme implicite. Ce faisant, on cerne tout simplement un peu mieux le sujet, et c'est en partie pour cette raison que nous agissons ainsi.

M. Rideout: Vous ne voyez pas un avantage à exiger ces choses par règlement? Cela vous épargnerait d'avoir à écrire chaque année pour répéter ce que vous désirez.

M. Mackenzie: Je pense que la formule est bonne. Elle nous permet d'établir un lien direct entre nous et chacune de ces sociétés. Même si tout était mentionné dans la loi, je pense qu'il faudrait toujours écrire. Les mots ou les lettres pourraient changer légèrement.

Nous avons la chance, au Canada, de ne pas avoir trop d'institutions, et cela nous permet de nous acquitter efficacement de cette tâche. Ce n'est pas comme aux États-Unis, où des milliers et des milliers d'institutions appliquent un programme de ce genre. Nous avons la chance d'entretenir des liens formels et informels avec les gens de la profession, ce qui nous permet de ne pas avoir à traiter avec un président et des avocats chaque fois que nous entreprenons de telles discussions. La formule a été efficace, selon moi. Elle rend explicite ce qui était implicite.

M. Rideout: Avez-vous eu l'occasion de lire les mémoires que nous ont présentés, hier, les comptables agréés et les actuaires?

M. Mackenzie: Je n'ai pas vu celui de l'ICA, mais j'ai lu celui de l'ICCA.

M. Rideout: Que pensez-vous des recommandations et idées générales qui y sont formulées? Les recommandations des comptables agréés vous paraissent-elles acceptables? Elles portent sur environ cinq ou six sujets.

M. Mackenzie: En tant que comptable agréé, je comprends très bien ces recommandations et les raisons pour lesquelles elles sont faites. Il s'agit d'un document d'une quinzaine de pages, et il serait plutôt long de vous donner une réponse vraiment sérieuse.

M. Rideout: Vous aurez peut-être avantage à examiner ces recommandations, ainsi que celles qui ont été faites par l'ICA. Nous voudrions bien savoir ce que vous en pensez, et si elles pourraient aider à améliorer vos activités.

[*Text*]

The Chairman: They recommend something that I do not think you have dealt with before: they suggest that as accountants you should be free from your confidentiality strictures and be able to advise the auditor of what you know about the company so that he can examine the detail of what you think may be there. What do you say about that?

Mr. Mackenzie: I had a little difficulty understanding that one, quite frankly. First of all, all our protocols are built on the basis that we do not want to interfere with the good professional relationship between a client and his auditor. It provides that all communications are clearly on the table and go through management, and that the board of directors and the management are fully informed. We are not going behind anybody's back. I may not fully comprehend it; I was having a little difficulty with it.

• 1705

Certainly we have no problem in working with the auditors. We have no problem in sitting down with the auditors and management to outline how we assess the risks of the institution. It could be done. I may be uncomfortable about doing this in some of these situations without management in the room unless it was clearly. . . If management says there is no problem and to go ahead, we will do it.

Mr. Rideout: It is a little late in the day to go through each one of those. It just struck me that it might be advantageous for you to take a look at the report and also the recommendation that actuaries had to the effect that there should be a statement from them attached to the financial statements as to the value. It this would be of any assistance to you, maybe you could write to us, come back or whatever and tell us.

Mr. Mackenzie: Just before you leave it, sir, I want to be clear about the request. We have both these documents to study. They have been provided to us. We could certainly write to this committee and give a summation of our views, comments and reflections on them if it is useful.

The Chairman: It would be useful.

Mr. Rideout: I think it would.

Without getting into the details of the Standard Trust situation, when and how did you first become apprised of the likelihood of a loss?

Mr. Mackenzie: For reasons I already said, I cannot answer the question.

The Chairman: There is no loss right now. The company is still active right now and is doing business.

Mr. Rideout: We have gone on the pretty clear information that equity has dropped by 50% or 60%. When did you first become aware; when you received the financials? You obviously received financials for the end of December. Are you aware at all of the status of Standard Trust?

[*Translation*]

Le président: Ils recommandent quelque chose d'un peu nouveau, je pense. Ils disent qu'en tant que comptables, vous devriez être libérés de votre obligation de confidentialité, afin de pouvoir informer le vérificateur de ce que vous savez au sujet de la société, de manière à lui permettre d'examiner les détails de ce que vous soupçonnez. Qu'en pensez-vous?

M. Mackenzie: J'ai un peu de difficulté à comprendre cette recommandation, pour être franc. Premièrement, tous nos protocoles partent du principe que nous ne voulons pas nuire aux bonnes relations professionnelles entre un client et son vérificateur. Toutes les communications sont ouvertes et passent par les gestionnaires, et le conseil d'administration et la direction sont pleinement informés de tout ce qui se passe. Nous ne faisons rien en cachette. Je ne comprends peut-être pas parfaitement cette recommandation; j'ai un peu de difficulté à la saisir.

Nous n'avons sûrement absolument rien contre le fait de travailler avec les vérificateurs. Nous n'avons aucune objection à nous asseoir avec eux et les directeurs pour leur expliquer notre évaluation des risques que prend l'institution. Ce serait possible. Je serais peut-être mal à l'aise de le faire dans certains cas, en l'absence de la direction, à moins qu'il soit clairement. . . Si la direction nous dit qu'il n'y a pas de problème et nous donne le feu vert, nous le ferons.

M. Rideout: Il est un peu tard, aujourd'hui, pour passer chacune de ces recommandations en revue. J'ai tout simplement pensé que vous pourriez avoir avantage à y jeter un coup d'oeil et à songer à la recommandation des actuaires prévoyant d'ajouter aux états financiers une déclaration de leur part, relativement à la valeur. Si cela peut vous faciliter les choses, vous pourrez peut-être nous répondre par écrit, revenir nous rencontrer, ou procéder comme vous le voudrez pour nous faire savoir ce que vous en pensez.

M. Mackenzie: Avant de passer à autre chose, monsieur, je veux préciser ce que vous nous demandez. Nous devons étudier ces deux documents. Nous en avons reçu un exemplaire. Nous pourrons sûrement écrire au comité et donner un résumé de nos opinions, de nos observations et de nos réflexions, si cela est utile.

Le président: Ce le serait.

M. Rideout: Oui, je le pense.

Sans entrer dans les détails de la situation de la Standard Trust, à quel moment et comment avez-vous été informé de risques de perte?

M. Mackenzie: Pour des raisons que j'ai déjà énoncées, je ne peux pas répondre à cette question.

Le président: Il n'y a pas encore eu de perte, jusqu'à maintenant. La société est toujours active et n'a pas cessé ses activités.

M. Rideout: Nous savons de source sûre que l'avoir de la société a chuté de 50 p. 100 ou 60 p. 100. Quand l'avez-vous su? Lorsque vous avez reçu les états financiers de la société? Vous avez évidemment reçu le bilan au 31 décembre. Êtes-vous au courant de toute la situation de la Standard Trust?

[*Texte*]

Mr. Mackenzie: Look, sir, I do not want to sound like a broken record, but I guess I do from time to time on the question of confidentiality. Note 13, the subsequent-events note to the audited statements that came out, which is public information, describes that on August 3 we laid down some compliance directions on this company.

You may recall at that time it was disclosed that $25 million of additional capital was put into this company. We tied it up. There was another taken on September 7. This is all public information. To be quite honest with you, for the reasons I have already explained, I do not think I can go beyond this.

Mr. Rodriguez: When you put those compliance orders on, was the public made aware of it?

Mr. Mackenzie: They have been.

Mr. Rodriguez: At the time when you sent them?

Mr. Mackenzie: No.

Mr. Rodriguez: Only after the fact.

Mr. Mackenzie: It is after the fact, sir, and I would guess—this is an indication of something I know has been of concern to the accounting profession—it is clearly necessary in due course, if there is a compliance order saying it has to be disclosed in the financial statements.

Perhaps it is not an open-and-shut case on one side or the other. I think in many ways I prefer that a compliance order should be confidential because there is a chance that it can be corrected, dealt with and done with before it has to be made public. It seems to me this is in the public interest generally. It certainly has been the American experience with the cease-and-desist powers.

Mr. Rideout: I see you are on the board of the Canadian Deposit Insurance Corporation. Do you see any problem between your role as superintendent and service on the board? If you did issue these types of orders or did order a trust company to be closed, is it hypothetical that there would then be a run on the Canadian Deposit Insurance Corporation?

Mr. Mackenzie: I do not believe so, sir. I think we should tell you that we have a close working relationship between our office and the staff of CDIC. In all situations where we would get to taking any kind of action that could reflect on the solvency or the financial stability or whatever of the institution, we would not do so in a vacuum and we would be in discussions. We do not believe in throwing surprises at CDIC; and we do not.

• 1710

The Chairman: The issue was brought out yesterday by Mr. Sabourin. He said that Standard Trust Company was within the 25:1 ratio of gearing allowed to them in the statute. Now, the new statute provides no gearing ratio. I am wondering what your thought is on gearing ratios. Why would you allow, for example, a 25:1 gearing ratio in the first place when lots of companies operate and should have operated with less than that? Indeed, in times past your predecessor,

[*Traduction*]

M. Mackenzie: Écoutez, monsieur, je ne veux pas avoir trop l'air de radoter, mais j'ai bien peur que ce soit le cas de temps en temps sur la question de la confidentialité. À la note 13, la note sur les événements subséquents figurant aux états vérifiés qui ont été produits, qui est publique, il est mentionné que le 3 août, nous avons adressé des ordonnances d'exécution à cette société.

Vous vous souviendrez peut-être qu'à ce moment-là, on a révélé que 25 millions de dollars de capitaux additionnels ont été injectés dans la société. Nous avons fait tout ce que nous avions à faire. Nous avons émis une autre ordonnance le 7 septembre. Tout cela est public. Pour être tout à fait honnête avec vous, compte tenu des raisons que j'ai déjà expliquées, je ne peux pas en dire davantage.

M. Rodriguez: Lorsque vous avez délivré ces ordonnances d'exécution, le public en a-t-il été informé?

M. Mackenzie: Oui.

M. Rodriguez: Au moment même où vous l'avez fait?

M. Mackenzie: Non.

M. Rodriguez: Seulement après coup.

M. Mackenzie: Oui, monsieur, et je dirais—ce qui est quelque chose qui tracasse les comptables depuis un certain temps—que cela est clairement nécessaire, en temps voulu, lorsqu'une ordonnance d'exécution stipule que cela doit être indiqué dans les états financiers.

L'affaire n'est peut-être pas aussi simple qu'elle en a l'air d'un côté comme de l'autre. Je préférerais, pour bien des raisons, qu'une ordonnance d'exécution soit confidentielle, parce qu'il y a une possibilité que le problème soit réglé avant qu'il ne faille le révéler au public. Cela me paraît favorable à l'intérêt public d'une manière générale. C'est sûrement ce que nous a appris l'expérience américaine avec les pouvoirs ayant trait aux ordonnances d'interdiction.

M. Rideout: Je vois que vous siégez au conseil de la société d'assurance-dépôts du Canada. Vos deux fonctions, de surintendant et de membre du conseil de la SADC, sont-elles compatibles? Si vous délivriez de telles ordonnances, ou si vous ordonniez qu'une société de fiducie soit fermée, peut-on supposer que cela prendrait la société d'assurance-dépôts du Canada par surprise?

M. Mackenzie: Je ne le pense pas, monsieur. Nous devrions vous dire que notre personnel travaille de près avec celui de la SADC. Dès qu'une mesure s'impose au sujet de la solvabilité ou de la stabilité financière d'une institution, nous ne la prenons pas d'une façon isolée, et nous en discutons avec les gens de la SADC. Nous n'avons pas intérêt à prendre la SADC par surprise; et nous le faisons pas.

Le président: C'est M. Sabourin qui a soulevé la question hier. Il a dit que le coefficient prêts/fonds propres de la Standard Trust Company respectait le coefficient de 25:1 prévu dans la loi. Or, il n'y a aucun coefficient prêts/fonds propres qui est prévu dans la nouvelle loi. Quel est votre avis là-dessus? Pourquoi permettre, par exemple, un coefficient de 25:1, au départ, quand on sait que de nombreuses sociétés fonctionnent et devraient fonctionner avec un coefficient

[*Text*]

because he did not have the right to prevent the transfer of a major shareholding in a company, used his right to direct the gearing ratio to make sure that when he used the gearing ratio direction he could then control the solvency of a company by forcing a change in the directorship and ownership.

Mr. Mackenzie: Mr. Chairman, as I understand it, there are two dimensions to this question. The first is that from time to time we do mandate lower gearing ratios or sometimes permit higher gearing ratios. This is one of the "weapons" in our arsenal. The second thing I would say is that despite the fact you may not see gearing ratios written out or spelled out in this bill, you can rest assured that we will not permit any trust or loan company to operate out of the constraints of a regulatory capital requirement. This will be composed in the first instance, I guess, of a continuation of the gearing ratio. We may phrase it a little bit differently when the regulations all come out, but the ratio of the assets to the equity, capital of the entity... We have been working for some time on the development of a risk-weighted approach to capital adequacy, somewhat similar or akin to the banks, and we are in the process of working that one through with the industry, with our colleagues at CDIC.

The Chairman: Notwithstanding that overall risk weighting, should you not have a further constraint in terms of gearing ratio? Part of the discussion we have had before had to do with the value of residential mortgages with people with apparently good credit. When you get a tremendous downturn in the market, and if you are going to continue to allow 75% advance against value, even if you have had real good appraisals, and even if you have real good covenants on the property, if the property values drop very dramatically—and perhaps it might be said that in the greater Toronto area they are dropping right now below the 75% of what was the appraised figure—you can be in serious trouble. People who have first-class credit can lose their jobs. Should you not then have some really serious gearing controls on top of the prudential controls?

Mr. Mackenzie: We will, sir, be proceeding as we have with the banks and adhere to this risk-rated approach, but we will never give up a straight gearing ratio.

The Chairman: Would you put that in the legislation?

Mr. Mackenzie: I do not think it is necessary.

The Chairman: Then how do we have control on the situation? If you say "this is our basic policy, but of course our policy can change", where is it in the statute?

[*Translation*]

moindre? Par le passé, votre prédécesseur, n'ayant pas eu le droit d'empêcher le transfert d'une participation majoritaire dans une société, s'est servi de son droit d'imposer le coefficient prêts/fonds propres pour faire en sorte de contrôler ainsi la solvabilité d'une société en imposant un changement à la direction et à la propriété.

M. Mackenzie: Monsieur le président, selon ce que je comprends, il y a deux dimensions à cette question. La première est que, de temps à autre, nous exigeons des coefficients prêts/fonds propres moins élevés, ou parfois, le contraire. C'est l'une des armes que nous avons dans notre arsenal. La deuxième dimension, je dirais, est que même si les coefficients prêts/fonds propres ne sont pas fixés explicitement dans ce projet de loi, vous pouvez être assuré que nous ne permettrons pas à une société de fiducie ou à une société de prêts de fonctionner sans satisfaire aux exigences réglementaires en matière de capital. Cela passera, au départ, je suppose, par une continuation de la formule des coefficients prêts/fonds propres. La formulation sera peut-être un peu différente dans les règlements qui seront publiés, mais le rapport entre l'actif et les fonds propres, le capital de l'institution... Nous travaillons depuis un certain temps à l'élaboration d'une formule à l'égard du capital, qui tienne compte du risque, d'une formule analogue à celle qui existe pour les banques, et nous y travaillons actuellement avec les gens de l'industrie et nos collègues de la SADC.

Le président: Malgré cette protection générale à l'égard du risque, ne devrait-il pas y avoir aussi une limite qui serait formulée en termes de coefficient prêts/fonds propres? La discussion que nous avons eue a porté en partie sur la valeur des hypothèques résidentielles qui ont été consenties à des gens ayant en apparence un bon crédit. En cas de baisse très importante dans le marché, et si l'on veut continuer à permettre de prêter l'équivalent de 75 p. 100 de la valeur de la propriété, même si les évaluations ont été vraiment bonnes, et si les conditions du contrat sont aussi vraiment bonnes, si la valeur de la propriété diminue radicalement—et il faudrait peut-être dire, ici, qu'à l'heure actuelle, dans l'agglomération de Toronto, la valeur de certaines propriétés se retrouve aujourd'hui en deçà de 75 p. 100 de celle qui avait été évaluée—on peut se retrouver avec de graves difficultés. Des gens qui ont le meilleur crédit du monde peuvent se retrouver sans emploi. Ne devrait-on pas, alors, avoir quelques contrôles vraiment valables, pour ce qui est des coefficents prêts/fonds propres, en plus des autres genres de contrôle qui existent?

M. Mackenzie: Comme nous l'avons fait pour les banques, nous allons adopter, monsieur, cette formule d'évaluation des risques, mais nous n'abandonnerons jamais le principe du coefficient prêts/fonds propres.

Le président: Inscririez-vous ce principe dans la loi?

M. Mackenzie: Je ne pense pas que ce soit nécessaire.

Le président: Alors, comment contrôler la situation? Si vous dites: «ceci est notre politique de base, mais, évidemment, notre politique peut changer», où cela apparaît-il dans la loi?

[*Texte*]

Mr. Mackenzie: I think it is more desirable to be able to contain the requirements with respect to regulatory capital in such areas as gearing ratios in regulations than it is to put it into the bill. Let me give you an example, and let us look at the insurance act. The insurance act has, on a similar matter—

• 1715

The Chairman: Do you have this kind of control on the purchase of real property, for example, as a proportion of paid in capital?

Mr. Mackenzie: Yes.

The Chairman: Why would you not have some sort of a gearing ratio with respect to investments in mortgages and so on?

Mr. Mackenzie: Without reducing the effectiveness of a gearing or capital requirement, we believe, ultimately, having it in regulation form. This may sound paradoxical to you if I say that on the one hand it provides for a bit more flexibility and on the other hand it makes it more powerful and effective in the end.

I am a little concerned that if we try to write a tight rule on this in the legislation this will not necessarily produce the good results you hope for. Frankly, I think it will be as effective or more effective and a bit more flexible and realistic contained in a regulation, which you will have a chance to see in due course.

Mr. Rodriguez: One of the things that particularly concerns me is that as we take down the pillars the potential for conflict of interest is going to be enhanced. You are going to have all sorts of interlocking directorships. You are going to have all kinds of cross-overs, non-financial institutions owning financial institutions.

Are you satisfied there are the provisions in Bill C-83? Are you satisfied with these walls they want to build and with the self-regulation? Is that how you see dealing with conflict of interest?

Mr. Mackenzie: Obviously, the interrelated concerns about conflict of interest, self-dealing and so forth are of major concern to us. By the way, I do not see the introduction of this legislation as making a dramatic breakthrough effect on all of that. I do not think we are going to see a massive change in the structure of the industry as a result of this. It may happen in due course—I do not know.

We believe the combination of additional powers we have, the new requirements on directors, the self-dealings prohibitions. . .and I like the idea of a ban and then providing certain exceptions. None of these exceptions I can see would endanger the safety of the institution.

With the kind of disclosure requirements that will come along related to the networking, we believe we will be dealing with a situation that is in the main controllable, manageable, "supervisable", if that is the word. It is up to the Department of Finance, of course, to write those regulations and make sure there is appropriate disclosure.

[*Traduction*]

M. Mackenzie: Il me paraît plus souhaitable de définir les exigences ayant trait au capital et au coefficient prêts/fonds propres dans les règlements que de les inscrire dans le projet de loi. Permettez-moi de vous donner un exemple, et examinons ce que prévoit la loi sur les assurances. Dans cette loi, pour un problème analogue. . .

Le président: Exerce-t-on un contrôle de ce genre lors de l'achat de propriétés immobilières, par exemple, sur une partie du capital déboursé?

M. Mackenzie: Oui.

Le président: Pourquoi ne pas prévoir un coefficient prêts/fonds propres quelconque en fonction des investissements en hypothèques, etc.?

M. Mackenzie: Sans réduire l'efficacité d'un tel coefficient ou d'une exigence en matière de capital, nous préférons qu'elle soit inscrite dans les règlements. Cela vous paraîtra peut-être paradoxal, si je vous dis qu'une telle formule offre un peu plus de latitude, tout en étant à la fois plus puissante et plus efficace en bout de course.

Je crains un peu que si l'on essaie de formuler une règle stricte à cet égard dans la loi, cela ne donnera pas forcément les bons résultats que nous espérons. Pour être franc, je pense que ce sera aussi efficace ou plus efficace, et un peu plus souple et réaliste dans un règlement, que vous aurez l'occasion d'examiner en temps opportun.

M. Rodriguez: L'un des aspects qui m'inquiètent particulièrement, c'est qu'en éliminant les piliers, on augmente les possibilités de conflit d'intérêts. Il va y avoir toutes sortes de directions qui vont s'enchevêtrer. Il va y avoir des chevauchements de toutes sortes, des institutions à caractère non financier qui seront propriétaires d'institutions financières.

Êtes-vous satisfait des dispositions du projet de loi C-83? Êtes-vous convaincu que ces cloisons que l'on veut ériger et l'autoréglementation feront l'affaire? Cela permettra-t-il d'éviter les conflits d'intérêts?

M. Mackenzie: Évidemment, les craintes au sujet des conflits d'intérêts, des opérations d'initiés, etc., nous intéressent énormément. Soit dit en passant, je ne pense pas que l'adoption de cette loi ait un effet radical dans tout cela. Je ne pense pas que cette loi entraîne un changement énorme dans la structure de l'industrie. Ce sera peut-être le cas, un jour—je ne sais pas.

Nous pensons que la combinaison des pouvoirs additionnels que nous avons, des nouvelles exigences ayant trait aux directeurs, de l'interdiction des opérations d'initiés. . . et j'aime particulièrement l'idée d'une interdiction assortie d'un certain nombre d'exceptions. Aucune de ces exceptions ne mettrait en danger l'institution.

Avec les exigences en matière de divulgation, qui seront formulées relativement au réseau, nous pensons que nous nous retrouverons avec une situation qu'il sera en général possible de contrôler, de gérer et de superviser. C'est au ministère des Finances qu'il revient, évidemment, de rédiger ces règlements et de veiller à ce que la divulgation soit appropriée.

[*Text*]

We have not seen this in the form of some of the networking regulations which are yet to come out from Finance. We think we can manage it.

Mr. Rodriguez: The other thing that bothers me in Bill C-83 is the move to place a lot of power in the political minister and yourself. I know this committee recommended the different structure in 1985.

The Chairman: We recommended a different structure, but what we got when we got the Superintendent's Office was part way in the structure. We wanted the whole thing, but we only got what we could get.

Mr. Rodriguez: I think the proposal was a much better one because it involved the partners in this whole thing. It got the provinces involved in that model.

The Chairman: It tied in the provinces.

• 1720

Mr. Rodriguez: It involves the partners in this whole thing. It has the provinces involved in that model. If we are trying to harmonize the provincial rules with federal rules, it seems to me they should have some responsibility for administering this new ball game.

I want to tell you that the last time the minister used special powers—and this act gives him a lot of special powers—was Amex becoming a bank in this country. That gives me cause for concern, and it gives the public cause for concern. If you have a set of rules, everybody has to play by the rules. No political person, no political minister can come along and say, I know what the rules say, but those are only guidelines; I am making the rules.

I would like your comment on this idea of placing all this power in the super-minister, omniscient, all-knowing, all-seeing, a Polyphemus in a land of pygmies. He will see everything; he will know all things; he will have you at you his right hand to be his sword and his scabbard, and the two of you will smite all those who will infringe the act. It shivers my bones to think that all this power will rest with you and a minister.

I think I like the suggestion of the committee much better, because the Department of Consumer and Corporate Affairs is involved, so the interest of consumers are involved; the Ministry of Finance is involved; the provinces are involved; the players in the market are involved—the banks, the financial institutions are involved. It seems to me that is the way we should go. What do you think?

Mr. Mackenzie: First of all, sir, I do not know that you are shivering any more than I am. But leaving that aside, I think the amount of real discretion in ways that are dangerous, and which you are concerned about, could be more apparent than real. But time will prove that out, I suppose. If we examine, as we have, the areas in which we are empowered to make decisions, judgment calls or what have you—obviously we will be called upon to make recommendations to the minister—we think we will be able to operate within our mandate appropriately in each of these specific areas.

[*Translation*]

Nous n'avons encore rien vu, à cet égard, dans les règlements sur les réseaux, que doit encore produire le ministère des Finances. Nous pensons pouvoir gérer la chose.

M. Rodriguez: L'autre aspect qui me tracasse, dans le projet de loi C-83, c'est le fait de vous donner beaucoup de pouvoir, à vous et au ministre. Je sais que c'est notre comité qui a recommandé une structure différente en 1985.

Le président: Nous avons recommandé une structure différente, mais le bureau du surintendant s'est retrouvé à mi-chemin dans la structure. Nous voulions le tout, mais nous n'avons obtenu que ce que l'on a voulu nous accorder.

M. Rodriguez: Je pense que la proposition était bien meilleure, parce qu'elle intéressait les partenaires dans tout le processus. Les provinces étaient incluses dans ce modèle.

Le président: Oui, vous avez raison.

M. Rodriguez: Les provinces font partie de ce modèle. Si l'on veut harmoniser les règles provinciales avec les règles fédérales, il me semble que les provinces devraient avoir une certaine responsabilité dans leur administration.

Je veux vous dire que la dernière fois que le ministre a utilisé des pouvoirs spéciaux—et cette loi lui en donne beaucoup—c'est lorsqu'il a été question que Amex devienne une banque au Canada. Cela m'inquiète et donne aussi au public de bonnes raisons d'être inquiet. Tout le monde doit observer les règles. Aucun ministre ne peut dire qu'il sait ce que sont les règles, mais qu'il ne s'agit là que de lignes directrices; que c'est lui qui établit les règles.

Je voudrais savoir ce que vous pensez de l'idée de donner autant de pouvoirs au superministre, omniscient, qui sait tout, qui voit tout, ce Polyphème chez les pygmées. Il verra tout, il saura tout, il vous aura à sa droite, vous serez son épée et son fourreau, et vous pourfendrez tous les deux tous ceux qui désobéiront à la loi. Cela me donne froid dans le dos de penser que vous et un ministre aurez autant de pouvoirs.

J'aime beaucoup mieux la proposition du comité, parce que le ministère des Consommateurs et des Sociétés participe, et l'intérêt des consommateurs est donc pris en considération; le ministre des Finances participe, les provinces participent; les intervenants dans le marché participent—les banques, les institutions financières... Il me semble que c'est la voie à adopter. Qu'en pensez-vous?

M. Mackenzie: Premièrement, monsieur, je ne vois pas ce que vous avez de plus à craindre que moi. Mais, ceci dit, je pense que les dangers que vous entrevoyez, et qui vous inquiètent, pourraient être davantage apparents que réels. Mais c'est le temps qui nous le dira, je suppose. Si nous examinons, comme nous l'avons fait, les cas dans lesquels nous avons le pouvoir de prendre des décisions, de porter des jugements, ou tout ce que vous voudrez—nous serons évidemment appelés à faire des recommandations au ministre—nous pensons que nous pourrons bien nous acquitter de notre mandat dans chacune de ces situations particulières.

[*Texte*]

I do not think in this day and age you can write a rule book that covers all exigencies in all situations. You have to permit a degree of flexibility, and perhaps what you are really talking about is whether this creates too much flexibility. I do not know.

Mr. Rodriguez: We are diversifying the financial institutions. We are allowing them to be more flexible; in other words, collapse these mythical pillars. Yet at the same time I see a centralization of the responsibility for calling the shots in the game into the ministry and into your hands. That is what I am concerned about.

Mr. Mackenzie: There is clearly an expansion of the number of things we are supposed to be doing envisaged by this legislation, and that is true. How much this is really a centralization of power, I am not sure.

Mr. Rodriguez: For example, some of the powers under the question of self-dealing, except that the minister can allow something.

Mr. Mackenzie: On the question of self-dealing, remember that we are dealing with a general ban, and then we have certain specified exceptions. I think, to be realistic, one has to provide some avenue for flexibility, but there are two criteria that we would apply: it would have to be clearly a situation that was not envisaged in the regular legislation—and I cannot imagine at the moment what that might be, but you can never foretell all events; and we would have to be absolutely satisfied it was not entered into in any way that would endanger the institution or its affiliates, or that would be an improper exploitation of a conflict-of-interest opportunity, if I can use those phrases.

• 1725

I do not particularly welcome the thought that we will get a flood of applications to exempt this, that, and the other thing. In short order we will be very restrictive on the exemptions and will be totally satisfied this was a situation that could not be matched.

Mr. Rodriguez: That is exactly the point I am making, in that you and the minister will determine how you are going to apply this restriction. That bothers me.

Mr. Mackenzie: But one has to have a certain amount of flexibility and discretion.

Mr. Rodriguez: One must have a lot of flexibility.

I know the question about the banks being allowed to market insurance comes up all the time. We have been hearing from the minister and from others that you cannot have that, because it is unfair. Do you see this as a situation that could endanger the financial health of financial institutions? Is it going to drive insurance companies bankrupt or be unfair competition?

Mr. Mackenzie: Let me give you two answers to your questions.

Mr. Rodriguez: I think it is going to be on the one hand and on the other.

[*Traduction*]

A l'époque où nous vivons, je ne pense pas que l'on puisse rédiger un règlement dans lequel on prévoit toutes les exigences dans toutes les situations. Il faut laisser un peu de latitude, et ce qui vous inquiète, c'est peut-être qu'on en donne trop. Je ne sais pas.

M. Rodriguez: Nous avons entrepris de diversifier les institutions financières. Nous leur laissons plus de latitude; autrement dit, nous éliminons ces piliers mythiques. Pourtant, parallèlement à cela, je constate une centralisation de la responsabilité de l'établissement des règles du jeu dans les mains du ministre et dans les vôtres. C'est ce qui m'inquiète.

M. Mackenzie: Il y a nettement une augmentation du nombre de choses que nous sommes censés faire, qui est envisagée dans ce projet de loi, et on ne peut le nier. Est-ce vraiment une concentration du pouvoir? Je n'en suis pas convaincu.

M. Rodriguez: On peut prendre l'exemple des pouvoirs qui sont accordés en ce qui a trait aux opérations d'initiés, moyennant certaines exceptions que peut permettre le ministre.

M. Mackenzie: Au sujet des opérations d'initiés, n'oubliez pas qu'il s'agit d'une interdiction générale, et il y a un certain nombre d'exceptions qui sont prévues. Pour être réaliste, il faut prévoir une certaine souplesse, mais il y a deux critères qui s'appliqueront: il faudra que ce soit clairement une situation qui n'a pas été prévue dans la loi—et je ne peux pas imaginer, pour l'instant, ce que ce pourrait être, mais on ne peut jamais prévoir tous les événements à l'avance; et il faudra avoir la conviction absolue que la situation ne risque pas de mettre en danger l'institution ou ses affiliés, ou qu'il ne s'agit pas de l'exploitation d'une occasion de conflit d'intérêt, si je peux m'exprimer ainsi.

Je ne pense pas qu'il y ait une avalanche de demandes d'exemption à cet égard. Dans un premier temps, nous avons accorderons les exemptions au compte-gouttes, et nous devrons avoir été absolument convaincus qu'il s'agissait d'une situation unique.

M. Rodriguez: C'est précisément ce que je veux dire. C'est vous et le ministre qui avez décidé de la façon dont vous allez appliquer cette restriction. Cela m'inquiète.

M. Mackenzie: Mais il faut une certaine latitude.

M. Rodriguez: Je dirais même beaucoup de latitude.

Je sais que la question de permettre aux banques de vendre de l'assurance revient constamment sur le tapis. Le ministre et d'autres ont dit que ce n'est pas possible, parce que c'est injuste. Cela pourrait-il mettre en danger la santé financière des institutions financières, selon vous? Cela risque-t-il d'acculer les compagnies d'assurances à la faillite, ou d'être qualifié de concurrence injuste?

M. Mackenzie: Permettez-moi de vous donner deux réponses à vos questions.

M. Rodriguez: Oui, il y aura deux possibilités différentes, je suppose.

[*Text*]

Mr. Mackenzie: No, it is not. All right, I can say it one way. As someone who is concerned with prudence, safety, and soundness, my concern is that when an institution moves into new areas of business they do not understand the risks and the risk exposures implicit in that new business. I am concerned that they would move in without understanding the new exposures they are getting involved with.

Mr. Rodriguez: Are you suggesting that concern relates to Canadian banks?

Mr. Mackenzie: Sure, to anybody.

Mr. Rodriguez: But I never met more cautious people. That is the old breed and the old school, which you are from and I am from, and I thought they were very...

Mr. Mackenzie: We are working with them on the caution business. In terms of the impact on competition, I do not get involved in the policy aspect and in whether this action will result in cheaper or more expensive insurance for the Canadian consumer or will threaten the existence of insurance company policies.

Mr. Rodriguez: But on the one hand we say banks can own insurance companies, and that if they do so they then have to operate with a wall. So you could have the bank here in this building and, right beside the bank, its insurance company.

Mr. Mackenzie: Yes.

Mr. Rodriguez: You are asking us to honestly believe that the left hand is not going to let the other left hand know what it is doing? Are the two left hands not going to communicate? Really, do you expect anyone to believe that this wall... These big guys are not going to go into construction, you know.

Mr. Mackenzie: Except that there are certain areas and a policy question about whether the banks should be allowed to act as agents for insurance companies, which I have dealt with and on which the minister has made clear statements to the effect that banks cannot sell insurance through the branches. We have become involved in a number of situations—which the chairman started off this meeting by talking about—by looking at a given bank doing this, that, or the other thing.

The next point is whether or not a flow of confidential consumer information about its customer base is going from the bank to the insurance company which the latter then exploits for marketing reasons and so forth. We think that flow can be monitored and dealt with. Indeed, some of the people who monitor this flow are the thousands of insurance agents across the country who will not and do not hestitate to call us when they think something is going wrong. The odd thing, though, is that there are not many opportunities for synergy between banks and insurance companies, in my observation so far, although we are seeing this phenomenon develop in Europe.

As part of our ongoing work, there will be a joint meeting between insurance and banking supervisors in December, for the first time in Europe, that will deal with some of these issues. So we will be able to get an international perspective.

[*Translation*]

M. Mackenzie: Non, ce ne sera pas le cas. Compte tenu de mon intérêt à l'égard de la prudence et de la sûreté, ce qui m'inquiète, c'est qu'une institution qui se lance dans un nouveau domaine ne comprend pas les risques qui existent dans ce nouveau secteur. Je crains qu'elle ne s'y engage sans comprendre les nouveaux risques qui se présenteront.

M. Rodriguez: Cela concerne-t-il les banques canadiennes?

M. Mackenzie: Bien sûr, toutes espèces d'institutions.

M. Rodriguez: Mais, je n'ai jamais rencontré de gens plus prudents. Ils sont de la vieille école, comme vous et moi, et je pensais qu'ils étaient très...

M. Mackenzie: Nous travaillons avec eux sur la question de la prudence. Pour ce qui est de l'effet que cela aurait sur la concurrence, je ne m'intéresse pas à l'aspect politique de la question, et je ne sais pas si cette mesure permettra d'offrir de l'assurance moins chère aux consommateurs canadiens ou si elle menacera l'existence des compagnies d'assurances.

M. Rodriguez: Par contre, nous disons que les banques peuvent posséder des compagnies d'assurances, et que le cas échéant, leur exploitation doit être distincte. Il pourrait donc y avoir une banque dans cet immeuble et, juste à côté de la banque, sa compagnie d'assurances.

M. Mackenzie: Oui.

M. Rodriguez: Vous nous demandez honnêtement de croire que la main gauche ne dira pas à l'autre main gauche ce qu'elle fait? Les deux mains gauches ne communiqueront pas entre elles? Pensez-vous que quelqu'un croira vraiment que cette cloison... Ces grosses sociétés ne vont pas se lancer dans la construction, vous savez.

M. Mackenzie: Sauf qu'il y a certains aspects et certaines questions d'ordre général qui se posent au sujet de la possibilité pour les banques d'agir comme mandataires pour des compagnies d'assurances, ce sur quoi j'ai travaillé, et au sujet duquel le ministre a fait des déclarations claires, à savoir que les banques ne peuvent pas vendre d'assurance dans leurs succursales. Nous avons examiné un certain nombre de situations—dont le président a parlé au début de la réunion—en étudiant le cas d'une banque en particulier.

Il y a ensuite la question des renseignements confidentiels que pourrait donner une banque à une compagnie d'assurances, au sujet de ses clients, renseignements que la compagnie d'assurances pourrait ensuite exploiter à des fins de commercialisation. Nous pensons que cela peut être surveillé et contrôlé. À cet égard, il y a les milliers d'agents d'assurances, dans tout le pays, qui n'hésiteront pas et qui n'hésitent pas à nous appeler lorsqu'ils ont l'impression que quelque chose ne va pas. Le plus bizarre, toutefois, c'est qu'il n'y a pas tellement de possibilité de synergie entre les banques et les compagnies d'assurances, selon ce que j'ai pu observer, jusqu'à maintenant, bien que le phénomène s'accentue en Europe.

Dans le cadre de nos activités continues, il est prévu de tenir a une réunion entre les superviseurs des compagnies d'assurances et des banques, en décembre, pour la première fois en Europe, où l'on examinera un certain nombre de ces questions. Nous pourrons donc en dégager une perspective internationale.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: I just found the argument to be ridiculous, e.g., that members of the board of directors of banks sit on the board of directors of insurance companies. Now banks can own insurance companies. The minister says that the only information they can transfer between each other is the name and address of the client, right?

• 1730

Look, let us not be silly about this. All the bank has to do is send the name and address on bold, coloured paper and so on. What does that say to the insurance company? These people all make over $60,000 and under $100,000. They can send it on platinum-coloured paper. That says a lot, does it not? Those are ways of sending information. They therefore can approach those clients with specific programs attached to them. That is number one.

The other thing I do not understand is why banks would not be allowed to deal with the annuity work. If I had been dealing with my bank for 35 years, and they had been getting my RRSPs, when I reach age 70. . .the banks can handle the RRIFs, but I have to go to an insurance company to handle the annuity business. I do not see that as being very logical.

I mean, we are letting the banks own brokers. We have a Chinese wall there: they cannot tell you what stock to buy, you have to go to the brokerage house. I do not see this kind of silly thing that creates more work for you. Why not just let me continue with my financial institution that I have come to know and hate?

Mr. Mackenzie: We are onto the last issue, the policy issue, which I guess is for Finance to deal with. Obviously, on the first we are talking about compliance routines and procedures and so forth and the way we have to address these. I cannot answer that. I mentioned earlier that we have a whole lot of programs that—

Mr. Rodriguez: All you do is make more creative ways for them to get around the rules. I think it is silly, quite frankly. Do you agree with that?

The Chairman: I disagree. I think it is the right way to do it. Banks do not have an actuarial department to handle life expectancies, as has an insurance company. If you are dealing with a life annuity as opposed to a term annuity—

Mr. Rodriguez: But, Don, the banks will simply get the insurance company to design the plan. Basically I think the banks want the annuity business. That is the bucks.

The Chairman: Let them have their insurance companies do that, then. In other words, they can have their insurance companies do that.

Mr. Rodriguez: Why should the bank go out and put capital into building an insurance company or buying one out when you can simply maintain what they do? They insure loans, they go to an insurance company; they insure

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Je viens tout juste trouver l'argument pour être ridicule, c'est-à-dire que des membres du conseil de direction de banques siègent aussi à celui de compagnies d'assurances. Aujourd'hui, des banques peuvent être propriétaires de compagnies d'assurances. Le ministre dit que les seuls renseignements qu'elles peuvent s'échanger sont le nom et l'adresse du client, n'est-ce pas?

Écoutez, ne soyons pas idiots. Tout ce que la banque a à faire est d'envoyer le nom et l'adresse sur du papier de couleur. Qu'est-ce que cela révèle à la compagnie d'assurances? Que ces gens font tous entre 60,000 et 100,000$ par année. On pourrait envoyer ces renseignements sur du papier de couleur platine. Cela en dit long, n'est-ce pas? Ce sont des façons de transmettre des renseignements. La compagnie d'assurances pourrait alors approcher ces clients avec des programmes bien particulier. Voilà pour cela.

L'autre chose que je ne comprends pas, c'est pourquoi on ne permet pas aux banques d'intervenir dans le domaine des rentes. Si je fais affaire avec une banque depuis 35 ans, et que j'y ai toujours déposé mes contributions à mon épargne-retraite, à l'âge de 70 ans. . . La banque peut offrir des FERR, mais pour obtenir une rente, je dois m'adresser à une compagnie d'assurances. Je ne trouve pas cela tellement logique.

Les banques peuvent posséder des maisons de courtage. Il y a là une cloison, puisqu'elles ne peuvent pas vous dire quelles actions acheter. Il faut s'adresser à une maison de courtage. Je ne comprends pas pourquoi on permet une telle chose, qui vous donne tellement plus de soucis. Pourquoi ne pas me laisser tout simplement continuer de faire affaire avec mon institution financière que j'ai appris à connaître et à détester?

M. Mackenzie: C'est une question de politique, qui relève du ministère des Finances, je pense. Évidemment, la question de l'exécution et celle des procédures sont davantage de notre ressort. Je ne peux pas répondre à votre question. J'ai mentionné, plus tôt, que nous avons toutes sortes de programmes qui. . .

M. Rodriguez: Tout ce que vous faites, c'est créer davantage de moyens créatifs de contourner les règles. Je pense que c'est fou, pour être franc. Êtes-vous d'accord avec moi?

Le président: Je ne le suis pas. Je pense que c'est la bonne façon de procéder. Les banques n'ont pas de service actuariel pour calculer tout ce qui a trait à l'espérance de vie, comme en ont les compagnies d'assurances. Un rente à vie, comparativement à une rente temporaire. . .

M. Rodriguez: Mais, Don, les banques vont tout simplement demander à la compagnie d'assurances d'élaborer le régime. D'une manière générale, je pense que les banques veulent pouvoir accorder des rentes. Cela représente beaucoup d'argent.

Le président: Permettons-leur de le faire faire par leurs compagnies d'assurances, alors. Autrement dit, elles peuvent le faire au moyen de leurs propres compagnies d'assurances.

M. Rodriguez: Pourquoi une banque investirait-elle dans la création ou l'achat d'une compagnie d'assurances quand elle peut tout simplement continuer à faire ce qu'elle fait déjà? Les banques assurent des prêts, elles le font par le biais

[*Text*]

mortgages, they insure loans. You get life insurance on a loan. Then we say that they can market the insurance through their credit cards. Boy, oh boy. You have not convinced me, Mr. Mackenzie.

Mr. Mackenzie: I did not intend to.

The Chairman: I want to thank you very much, Mr. Mackenzie, for coming today. I think as a result of your supervision, financial institutions are probably stronger in this country than they are anywhere else.

The meeting is adjourned.

[*Translation*]

d'une compagnie d'assurances, elles assurent des hypothèques, des prêts. Elles vendent de l'assurance-vie sur un prêt. Puis, on leur permet de commercialiser de l'assurance au moyen de leurs cartes de crédit. Oh, non! Vous ne m'avez pas convaincu, monsieur Mackenzie.

M. Mackenzie: Je n'en avais pas l'intention.

Le président: Je vous remercie énormément d'être venu nous rencontrer aujourd'hui, monsieur Mackenzie. Grâce à la surveillance que vous exercez, nos institutions financières sont probablement en meilleure santé que n'importe où ailleurs dans le monde.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Office of the Superintendent of Financial Institutions:

Michael A. Mackenzie, Superintendent;

Suzanne Labarge, Deputy Superintendent.

TÉMOINS

Du Bureau du surintendant des institutions financières:

Michael A. Mackenzie, surintendant;

Suzanne Labarge, surintendante adjointe.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 145

Monday, December 3, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 145

Le lundi 3 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, DECEMBER 3, 1990
(183)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 8:04 o'clock p.m. this day, in Room 209, West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, John Manley, Diane Marleau and René Soetens.

Acting Members present: George Rideout for Douglas Young and John Rodriguez for Lorne Nystrom.

Other Member present: Joe Fontana.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Conference Board of Canada*: Guy Glorieux, Director, Financial Services Research Program; Charles A. Barrett, Vice-President, Business Research; A. Michael Andrews, Senior Research Associate, Financial Services Research Program. *From the Economic Council of Canada*: Harvey Lazar, Deputy Chairman; Keith Patterson, Economist; Andrée Mayrand, Economist.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act. (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*)

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Guy Glorieux made a statement and, with the other witnesses from the Conference Board of Canada, answered questions.

At 9:00 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 9:04 o'clock p.m., the sitting resumed.

Harvey Lazar made a statement and, with the other witnesses from the Economic Council of Canada, answered questions.

At 9:58 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 3 DÉCEMBRE 1990
(183)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 20 h 04, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, John Manley, Diane Marleau, René Soetens.

Membres suppléants présents: George Rideout remplace Douglas Young; John Rodriguez remplace Lorne Nystrom.

Autre député présent: Joe Fontana.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *Du Conference Board of Canada*: Guy Glorieux, directeur, Programme de recherche sur les services financiers; Charles A. Barrett, vice-président, Recherche en commerce; A. Michael Andrews, chargé de recherche *principal, Programme de recherche sur les services financiers. Du Conseil économique du Canada*: Harvey Lazar, président associé; Keith Patterson, économiste; Andrée Mayrand, économiste.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Guy Glorieux fait un exposé puis, avec les autres témoins du Conference Board of Canada, répond aux questions.

À 21 heures, la séance est suspendue.

À 21 h 04, la séance reprend.

Harvey Lazar fait un exposé puis, avec les autres témoins du Conseil économique du Canada, répond aux questions.

À 21 h 58, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, December 3, 1990

• 2004

The Chairman: We call the meeting to order. We are considering Bill C-83, An Act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters.

Our first witness tonight is the Conference Board of Canada, with Guy Glorieux, Director of Financial Services; Charles A. Barrett, Vice-President; and Michael Andrews, Senior Research Associate. Gentlemen, we really appreciate your coming tonight.

• 2005

Mr. Charles A. Barrett (Vice-President, Conference Board of Canada): Thank you, Mr. Chairman. The Conference Board of Canada is very pleased to have been asked to appear before the House of Commons Standing Committee on Finance and to present our views on Bill C-83, the proposed reform of federal financial institutions legislation.

As I am sure the committee is aware, the Conference Board of Canada is an independent not-for-profit research institute. It is a membership organization supported by the business community, by government, and by organizations from other sectors in Canada. The role of the Conference Board is to conduct independent applied research related to the management of organizations in a global context.

In all of the work that the Conference Board conducts on either public policy issues or management issues, it is our policy to be independent, objective, and non-policy prescriptive. That is to say, it is our role to do background analysis, to inform the debate, and provide a perspective of the context in which management and public policy decisions are taken. This is also the case of our work in the area of financial services.

Some three years ago the Conference Board established a Financial Services Research Program. This program is supported by 45 organizations covering all areas of the financial services sector, as well as by government regulators and other organizations with an interest in financial services issues. We undertook this research program because the financial services sector in Canada, as elsewhere, was in a state of flux, a state that has indeed continued.

The Financial Services Research Program has conducted a variety of research studies related to the context of the financial services sector in Canada, including the changing nature of regulation, trade and market access issues,

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 3 décembre 1990

Le président: Nous déclarons la séance ouverte. Le comité étudie le projet de loi C-83, loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives.

Notre premier témoin ce soir est le Conference Board du Canada représenté par MM. Guy Glorieux, directeur du Programme de recherche sur les services financiers; Charles A. Barrett, vice-président; et Michael Andrews, chargé de recherche principal. Messieurs, nous vous remercions pour votre présence ici ce soir.

M. Charles A. Barrett (vice-président, Conference Board du Canada): Merci monsieur le président. Le Conference Board du Canada est très heureux d'avoir été appelé à témoigner devant le Comité permanent des Finances de la Chambre des communes afin de présenter son point de vue sur le projet de loi C-83 qui propose de modifier la législation fédérale concernant les institutions financières.

Je suis certain que les membres du comité savent que le Conference Board du Canada est un institut indépendant de recherche, à but non lucratif. C'est un organisme dont les membres proviennent du milieu des affaires, du secteur public et d'organismes appartenant à d'autres secteurs du Canada. Le rôle du Conference Board est d'effectuer de manière indépendante des recherches appliquées se rapportant à la gestion des organismes dans un contexte global.

Dans tous les travaux qu'il entreprend, soit sur les questions de politique publique ou de gestion, le Conference Board a pour principe de rester indépendant, objectif, et de n'imposer aucune politique. Autrement dit, notre rôle est d'effectuer des études de fonds, d'informer le débat et de présenter un aperçue du contexte dans lequel sont prises les décisions en matière de gestion et de politique publique. Ce même principe s'applique aux travaux que nous entreprenons dans le secteur des services financiers.

Il y a environ trois ans, le Conference Board a créé le Programme de recherche sur les services financiers. Ce programme est soutenu par 45 organismes couvrant tous les secteurs des services financiers, ainsi que par les organismes de réglementation du gouvernement et d'autres organisations intéressées par les questions relatives aux services financiers. Nous avons créé ce programme de recherche pour réagir à l'état de fluctuation dans lequel se trouvait le secteur des services financiers au Canada et dans d'autres pays. Cet état n'a d'ailleurs pas changé depuis.

Le Programme de recherche sur les services financiers a effectué diverses études se rapportant au contexte du secteur des services financiers au Canada, notamment sur le caractère changeant des questions se rapportant à la réglementation,

[*Texte*]

safeguarding the interest of shareholders and depositors, and other issues. This work is summarized in the brief we prepared for this committee, and indeed the brief draws on the work we have done over the past three years.

With that as a background, I would like to call on my colleague, Guy Glorieux, the director of the program, to outline our submission.

Mr. Guy Glorieux (Director, Financial Services Research Program, Conference Board of Canada): Mr. Chairman, let me echo the comments of Charles Barrett and say how pleased we are to appear before this committee to present our views on the proposed legislation for federal financial institutions.

The industry that now meets the Canadian demand for financial services is very different from what it was in the 1970s and the 1980s. There are still institutions regulated as banks, trust companies, life insurance companies, and securities dealers. However, the separation is becoming increasingly blurred over time, and into this environment a classification by customer or by market is becoming much more relevant.

These changes are recognized in the legislative proposals for financial institutions, presented by the government. It is our view that the government's proposal will foster further integration in the financial services industry through the 1990s and will ultimately pave the way for the emergence of large full-service financial conglomerates.

Many forces contributed to the evolution of the industry away from the long-standing four pillars of the financial system. Among these are more volatile interest rates, bouts of high inflation, globalization of financial markets, the increasing importance of institutional investors, and increasing competition both domestically and internationally. The tremendous advances made in the area of technology and communications have also encouraged greater industry integration. Over time considerable attention has also been placed on size of institutions and the need to achieve a critical mass of diversified business in order to remain competitive.

• 2010

Beginning in the 1980s the financial services industry started to restructure itself around two pillars differentiated on the basis of whether their main area of business was primary driven on the assets side of their balance sheets or the liability side. However, even this distinction came under heavy pressure during the past decade, and a growing number of institutions have brought together both lines of business under a single corporate structure. This trend is not unique to Canada. It is also apparent in the United States and in Europe, where financial institutions are positioning themselves for more integrated financial markets in the 1990s.

The federal government's implicit vision of financial services through the 1990s, as depicted in the white paper, suggests that large, multi-function conglomerates will be the financial institutions of the future. The new legislative

[*Traduction*]

au commerce et à l'accès au marché, ainsi que sur d'autres questions telles que la sauvegarde des intérêts des actionnaires et des titulaires de dépôts. Le mémoire que nous avons déposé présente un sommaire de ces travaux et s'inspire des études que nous avons effectuées depuis trois ans.

Après avoir présenté ces remarques préliminaires, je veux laisser à mon collègue Guy Glorieux, le directeur du programme, le soin de présenter notre mémoire.

M. Guy Glorieux (directeur du Programme de recherche sur les services financiers, Conference Board du Canada): Permettez-moi, monsieur le président, de faire écho aux propos de Charles Barrett afin de répéter combien nous sommes ravis de témoigner devant le comité afin de présenter notre point de vue au sujet du projet de loi concernant les institutions financières fédérales.

L'industrie qui répond actuellement à la demande canadienne en matière de services financiers a beaucoup changé depuis les années 1970 et 1980. Les établissements réglementés tels que les banques, les sociétés de fiducie, les compagnies d'assurance-vie et les courtiers en valeurs continuent d'exister mais ce qui les différencie s'estompe de plus en plus. Dans ce contexte, il semble que donc que la classification par client ou par marché soit plus pertinente.

Le projet de loi concernant les institutions financières qu'a présenté le gouvernement prend en compte cette évolution. Nous sommes convaincus que la proposition du gouvernement encouragera une plus grande intégration du secteur des services financiers dans les années 1990 et préparera l'éclosion de conglomérats financiers offrant une gamme complète de services.

De nombreuses forces ont contribué à ébranler les quatre piliers du système financier. Mentionnons entre autre les taux d'intérêt plus volatiles, les poussées d'inflation, la globalisation des marchés financiers, l'importance croissante des investisseurs institutionnels et la plus grande concurrence au niveau intérieur et au niveau international. D'autre part, les progrès fantastiques réalisés dans le domaine de la technologie et de la communication ont également encouragé une plus grande intégration du secteur financier. Par ailleurs, au fil des années, on a prêté une attention considérable à la taille des institutions et à la nécessité de constituer une masse critique de services diversifiés afin que le secteur reste concurrentiel.

Dès le début des années 80, les services financiers ont commencé à se restructurer autour de deux piliers, selon que le gros de leurs services portaient principalement sur l'actif ou sur le passif. Cependant, cette distinction elle-même a été ébranlée au cours de la décennie écoulée et de plus en plus d'institutions ont réuni les deux types de services sous un même toit. Cette tendance n'est pas spécifique au Canada. Elle se dessine également aux États-Unis et en Europe où les institutions financières se préparent à une intégration plus grande des marchés financiers dans les années 90.

Si l'on en croit le Livre blanc, le gouvernement fédéral envisage explicitement que les institutions financières deviendront, dans les années 90, d'énormes conglomérats offrant des servives multiples. Le projet de loi autorise les

[*Text*]

proposals will allow financial institutions to enter new businesses by way of subsidiaries, and to offer a broad range of assets and liability services. Undoubtedly some institutions will want to retain their functional specialization. However, sustained competition and innovation will tend to drive the industry towards a single, fully integrated pillar.

The effect on concentration has been a key issue throughout the debate over financial sector regulation. One safeguard in this area is the requirement for ministerial approval of any significant change in ownership of the federally chartered financial institutions. This will provide the authorities with the ability to prevent any harmful increase in concentration through mergers and acquisitions. Benefits from the legislative proposals will accrue to consumers primarily in the form of greater convenience and choice of instruments rather than in lower prices for financial services.

Synergies arising from the formation of conglomerates, together with economies of scale and increased efficiency from networking, could have some modest impact on the ultimate cost of financial services to consumers over the long run. However, offsetting the potential gains in this area will be the need to fund large investment expenditures on technology throughout the 1990s.

With respect to services provided to businesses, the legislative proposals are unlikely to alter the current situation substantially. In the case of large corporate borrowers this is already a very competitive market, with very thin profit margins for the lenders. In the case of the small business sector there is some question as to whether this sector will be targeted aggressively by those financial institutions that are not currently allowed to enter into the commercial lending markets.

An important focus of the white paper concerns the protection of investors and depositors. Canadian experience with financial institution failures has been much less severe than in the United States. Nevertheless, as risks continue to loom ahead, investor and depositor protection will remain a significant issue.

The existing safety nets for federally chartered institutions are not affected by the legislative proposals. However, under the proposed legislation federally chartered trust, loan and stock insurance companies with over $750 million in capital must have a public float of stock representing 35% of the voting rights. This can enhance the protection of investors and depositors by increasing their awareness of the financial health of these institutions. This will also encourage greater responsiveness on the part of management to any concern arising from the markets.

The proposals to enhance the powers of the office of the Superintendent of Financial Institutions will also contribute to increased safety and soundness in the system. The new legislation will enable the superintendent to receive any data

[*Translation*]

institutions financières à pénétrer dans de nouveaux secteurs par l'intermédiaire de filiales et à offrir une vaste gamme de services financiers traitant de l'actif et du passif. Sans aucun doute, certaines des institutions choisiront de conserver leur spécialiation fonctionnelle. Cependant, la concurrence soutenue et l'innovation auront tendance à favoriser une intégration complète dans un secteur unique.

Les conséquences de la concentration est une question qui est revenue constamment dans le débat sur la réglementation du secteur financier. À ce titre, l'obligation de faire approuver par le ministre toute modification importante intervenant au niveau de la propriété des institutions financières à charte fédérale constitue une garantie. Cela permet aux autorités d'empêcher tout accroissement néfaste des concentrations par voie de fusions et d'acquisitions. Ce sont principalement les consommateurs qui bénéficieront des dispositions du projet de loi, étant donné que les services financiers, à défaut d'être moins coûteux, seront plus pratiques et offriront un plus grand choix.

L'effet synergique produit par la formation des conglomérats ainsi que les économies d'échelle et la plus grande efficience rendue possible par la constitution de réseaux pourraient avoir une légère incidence, en bout de ligne, sur le coût final des services financiers offerts aux consommateurs. Cependant, les avantages potentiels seront réduits par la nécessité de faire de gros investissements dans le domaine technologique tout au long des années 90.

Pour ce qui est des services offerts aux entreprises, le projet de loi ne modifiera probablement pas beaucoup la situation actuelle. Dans le cas des grandes entreprises emprunteuses, le marché est très compétitif et les institutions prêteuses ont des marges de profit très étroites. Quant au secteur des petites entreprises, on ignore encore si les institutions financières qui ne sont pas encore autorisées à prêter des capitaux aux sociétés s'y intéresseront vraiment.

Le Livre blanc traite en particulier de la protection des investisseurs et des titulaires de dépôts. Au Canada, les faillites d'institutions financières ont été beaucoup moins graves qu'aux États-Unis. Malgré tout, la protection des investisseurs et des déposants continue d'être une préoccupation importante, étant donné que les risques sont toujours là.

Le projet de loi ne touche pas au filet de sécurité dont bénéficient les institutions à charte fédérale. En revanche, la nouvelle loi envisage d'obliger les sociétés de fiducie à charte fédérale, les compagnies d'assurance-crédit et les compagnies d'assurance par actions dont le capital dépasse 750 millions de dollars à offrir un flottant public d'actions représentant 35 p. 100 des actions accompagnées d'un droit de vote. Cette mesure peut augmenter la protection des investisseurs et des déposants en leur permettant d'être mieux au courant de la santé financière de ces institutions. Elle encouragerait également leurs dirigeants à mieux s'ajuster aux préoccupations qui se font jour sur le marché.

Les dispositions visant à étendre les pouvoirs du Bureau du surintendant des institutions financières contribueront également à rendre le système plus sûr et plus sain. La nouvelle législation permettra au surintendant de recevoir

[*Texte*]

required to monitor regulatory compliance and to indentify problems at an early stage. The superintendent will also have to be made aware of the reasons for the resignation of any director or auditor.

Many of the new proposals in the area of protection of depositors and investors, and dealing with prudential supervision and management practices, will help deal effectively with the regulation of conglomerates. The principal issue raised by the emergence of conglomerates is the potential that related party transactions within that organization—

The Chairman: What kind of conglomerates are you talking about?

Mr. Glorieux: Financial conglomerates, Mr. Chairman.

• 2015

The Chairman: Which ones in Canada are you talking about?

Mr. Glorieux: There are two—

The Chairman: Which ones do you want to name in Canada?

Mr. Glorieux: In our submission we have not focused on the particular—

The Chairman: Why do you want to talk about financial conglomerates in the abstract, when you are not prepared as the Conference Board to talk about specific companies? We are dealing with a bill that deals with Canada, not with the abstract. How about dealing with the financial conglomerates in Canada?

Are you telling us the Trilon group is a problem? If so, why so?

Mr. Glorieux: In this submission we have tried to identify the downstream implications of Bill C-83.

The Chairman: I do not think any of us are really interested in the theory. We are interested in how this bill will work in Canada.

Can you tell us, with all this palaver about downstream problems, which financial institutions in Canada you are treating as your particular group that you want to talk about? If you want to talk about one, let us talk about one. We are happy to do that. We want to hear about them. But what are you talking about?

Mr. Glorieux: Again, our focus has been on the broad principle that we are—

The Chairman: Instead of talking about broad principles, let us talk about specific principles. Let us get the Conference Board, which has representatives from a lot of industries, back to the reality of the world. Let us not talk about broad principles. Come on!

Mr. Glorieux: Again, it is important from our perspective. We have focused as a research organization on the white paper that was setting the thrust of the government's policy in the area of federally chartered financial institutions. We have attempted to assess what are the—

[*Traduction*]

toutes les données nécessaires pour contrôler l'application des règlements et identifier des problèmes sans tarder. Le surintendant devra également connaître les raisons de la démission d'un administrateur ou d'un vérificateur.

Plusieurs nouvelles propositions relatives à la protection des déposants et des investisseurs et se rapportant à la surveillance et aux pratiques de gestion avisées permettront de réglementer efficacement les conglomérats. La principale question que soulève l'émergence des conglomérats porte sur la possibilité d'opérations entre parties apparentées au sein de cette organisation...

Le président: De quel type de conglomérats parlez-vous?

M. Glorieux: Les conglomérats financiers, monsieur le président.

Le président: À quels conglomérats canadiens faites-vous allusion?

M. Glorieux: Il y en a deux...

Le président: Quels sont ceux que vous pouvez nommer?

M. Glorieux: Notre mémoire ne porte pas sur certaines institutions particulières...

Le président: Pourquoi tenez-vous à parler de conglomérats financiers de manière abstraite alors que vous n'êtes pas prêts, au Conference Board, à nommer certaines entreprises? Notre comité a pour mission d'étudier un projet de loi qui concerne tout le Canada. Nous ne pouvons pas nous cantonner dans l'abstrait. Pourquoi ne pas parler des conglomérats financiers canadiens?

Si vous estimez que le groupe Trilon constitue un problème, pourquoi ne pas le dire et l'expliquer?

M. Glorieux: Dans notre mémoire, nous avons essayé d'identifier les conséquences qu'aurait le projet de loi C-83 en aval.

Le président: Je pense que personne ici n'est vraiment intéressé par la théorie. Nous voulons savoir quels seront les effets de ce projet de loi au Canada.

Pouvez-vous nous dire, après toutes ces palabres sur les problèmes en aval, quelles sont les institutions financières canadiennes que vous avez en tête lorsque vous présentez toutes ces considérations? Si vous voulez en mentionner une, allez-y! Nous serons ravis d'en parler. Nous voulons en entendre parler. Par contre, nous ne savons pas, pour le moment, à quoi vous faites allusion.

M. Glorieux: Permettez-moi de répéter que nous nous sommes intéressés aux principes généraux...

Le président: Au lieu de parler de principes généraux, pourquoi ne pas entrer dans le vif du sujet? Il est temps que le Conference Board qui réunit des représentants de nombreux secteurs de l'industrie se branchent sur la réalité d'aujourd'hui et cesse de gargariser des principes généraux!

M. Glorieux: Dans notre perspective, c'est important. En tant qu'organisme de recherche, nous avons fait porter notre réflexion sur le Livre blanc qui définit l'orientation de la politique gouvernementale dans le secteur des institutions financières à charte fédérale. Nous avons essayé d'évaluer...

[*Text*]

The Chairman: Let us talk about the implications that you think make the increased conglomerates easier. Where do you say that is made easier in this bill? We have a bill before us; go on.

Mr. A. Michael Andrews (Senior Research Associate, Financial Services Research Program, Conference Board of Canada): The white paper proposes that financial institutions can enter new businesses—

The Chairman: That is right.

Mr. Andrews: —by forming subsidiaries.

The Chairman: What is wrong with that? What do you find wrong with that? Let us deal with that.

Mr. Andrews: I do not think we necessarily find anything wrong with that.

The Chairman: If you do not find anything wrong with that, then do you think it is a good idea?

Mr. Andrews: It is certainly one way to approach the problem.

The Chairman: I know that is a nice way to approach it, but let us get down to brass tacks. Do you think the fact that an insurance company is able to incorporate a trust company, and if it happens to be a mutual insurance company, able to incorporate a Schedule A bank, is a good idea? Is that the view of the Conference Board? I want to know.

Mr. Glorieux: Mr. Chairman, as Dr. Barrett initially mentioned in the introduction to our statement, the board is not a policy-prescriptive organization. In a sense we—

The Chairman: No, no. Come on! We are not interested in your policy-prescriptive organization. That is crap. You guys know better than that.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): You got the chairman on a wrong night.

The Chairman: Do you believe this is a good bill? If so, say so, and if you believe it is a bad bill, say so and tell us why. Come on!

Mr. Andrews: We think it is a very—

The Chairman: You are not here to educate us in big words.

Mr. Rodriguez: He is about to say something.

Mr. Glorieux: I would like to suggest that maybe I should finish my presentation to the committee and perhaps in order to—

• 2020

The Chairman: The reason I interfere with you is because you left me about the first or second paragraph after you started. When you left me I sort of sailed out there in the moon and I began to wonder what you were saying. So if you figure you can get back to the place where I can understand what you are saying, I would be delighted that you finish it. If you cannot do that, do not bother, because you left me. You got me out in the moon and I do not know what I am doing. The moonbeams have got me.

[*Translation*]

Le président: Parlons plutôt de ce qui rend plus facile la constitution des conglomérats. D'après vous, comment le projet de loi facilite-t-il la création de conglomérats? Nous avons un projet de loi à étudier; je vous écoute.

M. A. Michael Andrews (chargé de recherche principal, Programme de recherche sur les services financiers, Conference Board du Canada): Le Livre blanc propose d'autoriser les institutions financières à pénétrer de nouveaux marchés. . .

Le président: C'est exact.

M. Andrews: . . .en créant des filiales.

Le président: Qu'y a-t-il de mal à cela? Dites-nous ce qui vous paraît anormal?

M. Andrews: Nous ne pensons pas nécessairement que cela soit mauvais.

Le président: Si vous n'y voyez rien de mal, pensez-vous qu'il s'agit d'une bonne idée?

M. Andrews: C'est certainement une façon de considérer le problème.

Le président: Je sais que c'est une bonne façon d'aborder le problème, mais venons-en aux faits. Pensez-vous que c'est une bonne idée d'autoriser une compagnie d'assurance à créer une société de fiducie et, partant, d'autoriser une compagnie d'assurance mutuelle à créer une banque relevant de l'annexe A? J'aimerais connaître le point de vue du Conference Board à ce sujet.

M. Glorieux: Monsieur le président, comme M. Barrett l'a signalé dans les remarques préliminaires, le Conference Board n'a pas pour mission d'imposer des politiques. Dans un sens, nous. . .

Le président: Allons, allons! Nous ne sommes pas intéressés par toutes ces subtilités. Ce sont des balivernes. Soyez francs.

M. Rodriguez (Nickel Belt): On dirait que vous tombez mal, ce soir!

Le président: Dites-nous clairement ce que vous pensez: le projet de loi est-il bon ou mauvais? S'il vous paraît mauvais, dites-nous pourquoi? Pourquoi hésitez-vous?

M. Andrews: Nous pensons qu'il est très. . .

Le président: Vous n'êtes pas ici pour nous enseigner de grands principes.

M. Rodriguez: Attendez, je crois qu'il va parler.

M. Glorieux: J'aimerais peut-être finir mon exposé afin de pouvoir. . .

Le président: La raison pour laquelle je vous ai arrêté, c'est que j'étais totalement perdu après le premier ou le deuxième paragraphe de votre exposé. J'étais complètement dans la lune et je me demandais ce que vous pouviez bien raconter. Aussi, si vous pensez être capable de me faire comprendre ce que vous avez à dire, je serais ravi de vous laisser finir votre exposé. Sinon, ça ne vaut pas la peine, car je ne comprends rien à ce que vous racontez. Votre exposé m'a catapulté dans la lune et je suis sous l'influence des rayons lunaires.

[*Texte*]

Mr. Glorieux: I am not sure how to approach this, Mr. Chairman.

Mr. Barrett: Why do we not suggest, Mr. Chairman, that we continue with the opening statement—

The Chairman: Maybe my colleagues are brighter than I am. I am sure they are.

An hon. member: I know they are.

Mr. Barrett: —and then we will be happy to explore specific issues that the members of the committee wish to raise.

Mr. Glorieux: Mr. Chairman, as I was saying a moment ago, many of the proposals dealing with prudential supervision and management practices will help deal with the regulation of conglomerates, and we can address some of those in the question period. The principal issue raised by the emergence of conglomerates is the potential that related-party transactions within the organization or with its principal shareholder, in the case of closely held organizations, might ultimately affect the safety of depositors and investors. In the case of widely held financial conglomerates, prudential supervision of related financial institutions will ensure that investors and depositors are not put at threat by self-dealing. The new powers of the supervisor will provide increased safety to the investors. In the case of closely held conglomerates, the basic approach retained in the legislative proposals is a prohibition with exceptions on self-dealing.

Financial conglomerates also raise important issues relating to treatment of conflict of interests and the safeguard of privacy of information. In this area the ultimate formulation of the regulations will have a major and final outcome, but these regulations are still being drafted.

The white paper recognized the critical importance of promoting strong national institutions serving Canadian interests. In its submission to the Senate Standing Committee on Banking, Trade and Finance, the Conference Board also emphasized the importance of building strong and competitive organizations as an additional factor behind the safeguard of investors and depositors. With the emergence of global financial giants in key parts of the world, the question of size remains an important consideration for Canadian financial institutions. The ownership regime envisaged in the white paper will allow over time the emergence of large conglomerates offering a wider array of services through dedicated subsidiaries. Clearly, the ultimate formulation of the regulations in this area will have a major impact on the potential for developing significant economies of scale and scope. However, the retention of the 10-25 ownership rule for Schedule 1 banks will ensure that major portions of the financial system remain under Canadian ownership.

[*Traduction*]

M. Glorieux: Je ne sais pas trop comment m'y prendre, monsieur le président.

M. Barrett: Pourquoi ne pas reprendre les remarques préliminaires...

Le président: Sans doute que mes collègues sont plus intelligents que moi. J'en suis sûr.

Une voix: Ça, c'est certain!

M. Barrett: ...et ensuite, nous accepterons volontiers de nous pencher sur les questions spécifiques que voudront bien soulever les membres du comité.

M. Glorieux: Comme je le disais, monsieur le président, bon nombre des propositions concernant le contrôle prudentiel et les pratiques de gestion permettront d'imposer une réglementation aux conglomérats et nous pourrons en parler au cours de la période des questions. La principale question que soulève l'émergence des conglomérats est la possibilité que des opérations entre parties apparentées au sein même de l'organisation ou avec son principal actionnaire, dans le cas des sociétés à participation restreinte, aient, en fin de compte, des répercussions sur la sécurité des déposants et des investisseurs. Dans le cas des conglomérats financiers largement ouverts, le contrôle prudentiel des institutions financières apparentées suffira à protéger les investisseurs et les déposants contre les risques découlant d'opérations avec apparentés. Les nouveaux pouvoirs de contrôle permettront de renforcer la sécurité dont jouissent les investisseurs. Pour ce qui est des conglomérats à participation restreinte, l'approche de base retenue par le projet de loi est l'interdiction pure et simple avec certaines exceptions pour les opérations avec apparentés.

Les conglomérats financiers soulèvent également d'importantes questions en ce qui a trait au traitement des conflits d'intérêts et à la protection des renseignements personnels. À ce titre, il faudra attendre que les règlements soient formulés, car c'est justement le libellé définitif des règlements qui aura une incidence importante et finale.

Le Livre blanc reconnaissait qu'il était absolument indispensable de promouvoir des institutions nationales fortes au service des intérêts canadiens. Dans le mémoire qu'il a présenté au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, le Conference Board a précisé également qu'il était indispensable de créer des organismes forts et compétitifs afin de renforcer les garanties dont bénéficient les investisseurs et les déposants. À une époque où l'on assiste à l'émergence de géants financiers internationaux dans les points névralgiques du globe, la question de la taille demeure une considération importante pour les institutions financières canadiennes. Le régime de propriété envisagé par le Livre blanc autorisera l'éclosion, au fil du temps, de grands conglomérats offrant une vaste gamme de services par l'intermédiaire de filiales spécialisées. Il est clair que la version définitive des règlements aura une incidence importante sur le potentiel de développement d'économies d'échelle et de portée significatives. Cependant, le maintien de la règle du 10 et du 25 p. 100 qui s'applique à la propriété des banques relevant de l'annexe 1 fera en sorte que les éléments principaux du système financier continueront d'appartenir à des intérêts canadiens.

[*Text*]

The cost of economic and financial resources is another critical factor behind competitiveness. Under the proposed legislation, financial institutions will be required to maintain adequate capital and liquidity behind their operations. At present the capital requirements for the banks are governed by the BIS agreement on minimal capital standards. As similar standards are developed for other sectors of the industry, the regulators will need to focus on whether the new capital requirements may affect the relative competitive positions of financial institutions at home and abroad.

An additional important related consideration—

The Chairman: What do you think about that?

Mr. Glorieux: I will answer your question, sir, after the completion of my presentation.

The Chairman: But you are making these statements, so I want to know what you guys say about that. I know that problem.

Mr. Glorieux: An additional important related consideration is whether and how the tax system may affect the competitiveness of financial institutions, both between groups of institutions in Canada and in relation to other countries. This is particularly relevant where capital taxes interact with higher capital requirements.

Market access can also be an important factor behind competitiveness. While the regulatory regime applying to foreign firms established in Canada will not be changed, this is consistent with the approach followed during the negotiations on the Canada-U.S. FTA. As such, it will provide a strong negotiating position for Canada in the GATT to seek concessions from other key countries. The need for regulatory harmonization has intensified as the clear demarcation lines between types of financial institutions have become more blurred. To the extent that overlapping jurisdictions lead to management inefficiencies and higher operating costs, multiple requirements can create competitive inequities domestically as well in international operations.

• 2025

The prospects that financial conglomerates will be the norm in the future reinforces the need for regulatory harmonization. The white paper is presented as a basis for the necessary discussion with provincial governments. Significant progress will be required to ensure that a level playing field is established throughout the industry.

There is also a need for consistency among the legislation of the various jurisdictions to ensure that federally chartered institutions can compete on an equal footing with comparable firms under a provincial charter.

[*Translation*]

Le coût des ressources énonomiques et financières est un autre facteur critique qui sous-tend la compétitivité. D'après la législation proposée, les institutions financières seront tenues d'appuyer leurs opérations sur des liquidités et un capital suffisants. Pour le moment, les exigences en matière de capital qui s'appliquent aux banques relèvent de l'accord de la BRI sur les normes relatives au capital minimal. Étant donnée que des normes analogues sont élaborées pour d'autres secteurs de l'industrie, les organismes de réglementation devront se demander si les nouvelles exigences en matière de capital risquent d'avoir une incidence sur la position concurrentielle relative des institutions financières, au pays et à l'étranger.

Autre considération importante. . .

Le président: Que pensez-vous de cela?

M. Glorieux: Si vous le permettez, je répondrai à votre question après avoir fini mon exposé.

Le président: Vous faites des déclarations et j'aimerais savoir ce que vous entendez par là. Je connais ce problème.

M. Glorieux: Autre considération importante, on peut s'interroger sur l'incidence éventuelle du régime fiscal au niveau de la compétitivité des institutions financières entre elles-mêmes au Canada et avec d'autres institutions sur la scène internationale. Cette perspective est d'autant plus pertinente lorsque les impôts sur le capital entrent en conflit avec l'obligation de disposer d'un capital plus conséquent.

L'accès au marché peut également être un facteur important en matière de compétitivité. La réglementation à laquelle sont soumises les sociétés étrangères établies au Canada ne sera pas modifiée, conformément à l'approche suivie lors des négociations en vue de l'Accord de libre-échange canado-américain. Cela placera le Canada dans une position forte pour négocier, dans le cadre du GATT, des concessions avec d'autres pays importants. L'harmonisation des règlements est d'autant plus nécessaire que les lignes de démarcation claires entre les différents types d'institutions financières s'estompent de plus en plus. Dans la mesure où le chevauchement des compétences entraîne une moins bonne gestion et une augmentation des coûts d'exploitation, les exigences multiples peuvent donner lieu à des injustices sur le plan de la concurrence, tant sur le plan des opérations intérieures que sur les marchés internationaux.

L'harmonisation de la réglementation sera d'autant plus nécessaire que les conglomérats financiers risquent d'être la norme de l'avenir. Le Livre blanc est présenté comme la base des discussions nécessaires avec les gouvernements provinciaux. Les règles du jeu ne seront pas équitables dans tout le secteur des finances tant que des progrès significatifs n'auront pas été accomplis.

Il faudrait également une plus grande cohérence dans la législation des diverses juridictions afin que les institutions à charte fédérale puissent oeuvrer sur un pied d'égalité avec leurs homologues à charte provinciale.

[*Texte*]

Let me conclude my remarks at this stage, Mr. Chairman. The overall thrust of the white paper proposals is a reflection of the evolving financial services marketplace. The legislative proposals will pave the way for further integration in the financial system through the 1990s and for the emergence of large conglomerates competing with one another to offer a wide array of services to their customers. These are expected to form the core of the industry but, as is currently the case, there will also remain substantial competition from highly efficient and innovative niche players in the trust and life insurance business. The extent to which and the speed with which the financial system restructures around financial conglomerates will be affected by the regulations governing implementation of the new legislation.

The white paper envisages that considerable latitude will be retained by the Minister of Finance and the Superintendent of Financial Institutions in a broad range of matters relating to the functioning of the financial system. In an environment of rapid change at home and abroad, this latitude will provide greater flexibility than in the past to address unforeseen developments. At the same time it must be recognized that this can also create a measure of uncertainty as to future operating roles in the industry.

Financial systems will also continue to evolve a broader set of institutions, which are touched only very little by the white paper or are not mentioned at all. Over time it will become increasingly important to clarify the line between entities regulated under this legislation and those that are treated as strictly commercial operations.

The Chairman: Quite frankly, for the last 15 minutes you have said absolutely nothing. I had hoped that the Conference Board would have been able to give us some insights into this bill and what you think we ought to do. I am not going to say anything further, but I have to tell you that I am very disappointed in your presentation tonight. I have never seen the Conference Board produce a worse presentation. Here we have a very important bill dealing with the integration of financial institutions and all we have is gobbledegook.

Maybe my colleagues learned something from this presentation, but I have not learned a thing. Mr. Rodriguez, I am going to let you ask the first questions.

Mr. Rodriguez: Why do we pretend that in fact we can differentiate the rules for financial institutions on the basis of function? What if we just sort of knock these two pillars down? You come out to two pillars actually, assets and liability. Why do we not just have common rules for everybody in the game and stop trying to say that banks can only do this; that trust companies can do this; that you cannot market insurance. Why is it not possible to simply say that there is going to be one set of rules for everybody and that we are going to regulate much more toughly with respect to things like conflict of interest, arm's-length relationships, self-dealing and the whole bit?

Mr. Glorieux: I do not think we are very much in opposition to this.

[*Traduction*]

Permettez-moi, monsieur le président, de conclure mes remarques en précisant que les propositions contenues dans le Livre blanc se contentent principalement de refléter l'évolution du marché des services financiers. Le projet de loi prépare quant à lui l'intégration ultérieure du système financier au cours des années 1990 et l'éclosion de grands conglomérats qui se feront mutuellement concurrence pour offrir à leurs clients une vaste gamme de services. Ces conglomérats constitueront le gros du secteur financier, mais, comme actuellement, les sociétés de fiducie et les compagnies d'assurance-vie continueront de se livrer une concurrence assez vive pour offrir des produits innovateurs et très performants. L'ampleur et la rapidité de la restructuration du système financier autour des conglomérats financiers dépendront des règlements portant application de la nouvelle loi.

Le Livre blanc propose de laisser une latitude considérable au ministre des Finances et au surintendant des institutions financières dans une vaste gamme d'aspects se rapportant au fonctionnement du système financier. Étant donné l'évolution rapide du contexte au pays et à l'étranger, cette latitude leur donnera une plus grande souplesse que par le passé pour parer aux imprévus. Il faut noter parallèlement que cela peut engendrer de l'incertitude quant aux rôles opérationnels futurs du secteur financier.

Le système financier continuera par ailleurs de donner naissance à d'autres institutions qui sont peu ou pas mentionnées par le Livre blanc. Au fil des années, il s'avérera de plus en plus important de définir les lignes de démarcation entre les entreprises tombant sous le coup de la loi et celles qui sont strictement considérées comme des entreprises commerciales.

Le président: Franchement, je peux dire que vous parlez pour ne rien dire depuis un quart d'heure. J'avais espéré que le Conference Board aurait pu faire des remarques pertinentes sur ce projet de loi et nous présenter quelques propositions. Je vais me limiter à cela, mais je peux vous dire que je suis très déçu par l'exposé que vous nous avez présenté ce soir. Je n'ai jamais entendu pire témoignage de la part du Conference Board. Vous nous servez du blablabla alors que nous sommes saisis d'un très important projet de loi concernant l'intégration des institutions financières.

Si mes collègues ont appris quelque chose de cet exposé, je dois dire, quant à moi, c'est absolument nul. Monsieur Rodriguez, je vous donne la parole pour les premières questions.

M. Rodriguez: Pourquoi prétendre qu'il est possible d'imposer aux institutions financières des règles déterminées à partir de leurs fonctions? Pourquoi ne pas abattre ces deux piliers que sont les actifs et le passif. Pourquoi ne pas imposer les mêmes règles à tous au lieu d'interdire aux banques et aux sociétés de fiducie de faire telle ou telle chose, par exemple de vendre de l'assurance? Pourquoi n'est-il pas possible d'imposer les mêmes règles à tous et de prescrire des règlements beaucoup plus sévères en ce qui a trait aux conflits d'intérêts, aux opérations sans lien de dépendance, aux opérations avec apparentés, etc.?

M. Glorieux: Je ne pense pas que nous soyons vraiment contre ça.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: I am just raising that question, what do you think?

• 2030

Mr. Glorieux: Clearly the fundamental orientation of this legislative proposal is that as the system has been moving towards greater integration, as financial innovation and technology have allowed increasingly similar services to be offered by different institutions, the line of separation between functions has eroded.

The white paper proposes to move in that direction, and it does retain some measure of separation. I think it recognizes that the process of integration takes time and is probably a process best left to the market to initiate, with the government following its lead.

It requires considerable discussion in terms of harmonization of the legislation. There are still considerable differences at the provincial level between the regulatory regimes in different parts of the country. It will require a lot of discussion and examination, but it is our view that the white paper and the draft legislation are a step in that direction of full integration of the industry.

Mr. Rodriguez: But we are still trying to maintain the facade that you can set up Chinese walls with respect to... A bank can own an insurance company, but we pretend that somehow or other information other than name and address cannot be passed on to the insurance company the bank owns.

What I am asking you is this: is it possible to have any Chinese walls, given the fact that you can go to any phone book and use the postal code to find out what kind of people live on any block, and therefore pitch your insurance to them?

Mr. Glorieux: I think it will be important to look closely at the way regulations will be drafted in this area. The question of privacy of information is one that has preoccupied both Canadians and customers in jurisdictions abroad.

Mr. Rodriguez: Let us stop right there. Let us talk about that. Let us say a bank owns an insurance company. If I am doing business with the bank, why could not the bank pass on my information to an insurance company if I indicated an interest in getting insurance?

Mr. Glorieux: In the case of a process initiated by the customer, I think the sharing of information is possible. What the legislation does is ensure that the institution does not initiate the process of marketing. It leaves the process to be initiated by the customer as opposed to the institutions.

Mr. Rodriguez: Are there considerable savings to consumers when they are able to do their insurance and banking at one branch? Have you studied that? Are there real gains for the consumer in terms of lower price and quality?

Mr. Glorieux: We have not undertaken a study of that particular issue. It is a very important issue and one that is on our work program. Other institutions and organizations have looked at this issue and I will let them testify. We at the board have not examined the costs or benefits of this aspect of the legislation.

[*Translation*]

M. Rodriguez: J'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Glorieux: Le projet de loi a pour prémisse que la ligne de démarcation entre les différentes fonctions s'est estompée suite à la tendance du système à une plus grande intégration tandis que l'innovation financière et la technologie permettent à des institutions différentes d'offrir des services de plus en plus semblables.

Le Livre blanc propose d'aller dans cette direction et conserve aussi certaines séparations. Je pense qu'il reconnaît que le processus d'intégration prendra du temps et que le gouvernement pourra s'y adapter une fois que le marché aura lui-même lancé ce processus.

L'harmonisation de la législation nécessite de longues discussions. Les règlements en vigueur dans les diverses provinces du pays comportent encore d'importantes différences. L'harmonisation de la réglementation ne pourra se faire sans de nombreuses discussions et un examen attentif, mais nous sommes convaincus que le Livre blanc et le projet de loi franchissent un pas en direction de l'intégration complète du marché des services financiers.

M. Rodriguez: On a déjà bien du mal à maintenir la façade en disant qu'il y a des murailles pour... Une banque peut être propriétaire d'une compagnie d'assurance, mais nous nous disons qu'il est interdit, d'une manière ou d'une autre, de transmettre des renseignements autres que des noms et des adresses entre la banque et la compagnie d'assurance?

Je vous demande s'il est possible de dresser de telles murailles étant donné que n'importe quelle compagnie d'assurance peut utiliser l'annuaire ou le code postal pour se renseigner sur les gens qui vivent dans tel ou tel quartier afin de leur vendre son assurance?

M. Glorieux: Je pense qu'il sera important d'examiner attentivement la façon dont seront formulés les règlements qui s'appliquent à ce secteur. La protection de renseignements personnels est une question qui préoccupe tout autant les Canadiens que les clients étrangers.

M. Rodriguez: Parlons-en, justement! Supposons qu'une banque est propriétaire d'une compagnie d'assurance. Pourquoi cette banque ne pourrait-elle pas transmettre à la compagnie d'assurance des renseignements concernant les clients intéressés à acheter une assurance?

M. Glorieux: Je crois que l'échange d'information est possible si le client en fait la demande. Ce que la loi veut éviter, c'est que l'institution bancaire prenne, d'elle-même, l'initiative de proposer une assurance à ses clients. Ce sera aux clients de faire la première démarche.

M. Rodriguez: Est-ce que les consommateurs peuvent économiser beaucoup en faisant affaire avec le même établissement pour leurs besoins en assurance et en services financiers? Est-ce que vous vous êtes penchés là-dessus? Est-ce que le consommateur y gagne en fait de prix et de qualité?

M. Glorieux: Nous n'avons pas étudié cette question en particulier, mais c'est une question très importante qui figure à notre programme. D'autres institutions et organismes s'y sont intéressés et je les laisserai vous en parler. Le Conference Board n'a pas examiné les coûts et avantages de cet aspect de la loi.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: So you think bill C-83 is pretty good.

Mr. Glorieux: We do not want to make a judgment on the legislation because it is—

Mr. Rodriguez: Why do you think we asked you to come? We want an honest opinion; that is what you are in the business of doing. The Conference Board of Canada has no connections to the Tories or to any other political party. Give us your unbiased opinion.

Mr. Glorieux: This legislation recognizes the extent of the formidable changes that have occurred in the financial services industry—

• 2035

The Chairman: He asked you whether you think this legislation is good or not good, where you think it is wrong and what you think ought to be done with it. Do you think we ought to pass it or not pass it?

Mr. Glorieux: I am afraid, Mr. Chairman, I cannot—

Mr. Rodriguez: Are these all your books here, sir?

Mr. Glorieux: Yes, sir.

Mr. Rodriguez: Boy, you have done a lot of studying here. Surely you can offer an opinion. Give us an opinion.

An hon. member: Take a chance.

Mr. Rodriguez: This fellow was going to answer before, Mr. Chairman. Maybe this chap would like to give his opinion. What do you think? Is it good or is it not good? Can it be improved? Where can it be improved, if it can?

The Chairman: Do we fire it out? Do we get rid of it? Shall we fire the deputy minister? If you think we should get rid of the minister, shall we recommend the minister be dismissed? How about his chauffeur; should we get rid of him?

Mr. Rodriguez: We have an answer. What do you think?

Mr. Andrews: We can tell you what we think this legislation is going to do, but it is left to others to judge whether it is good or bad.

The Chairman: You are here to tell us what you think we ought to be doing. All we have had from you tonight is gobbledegook and crud. You guys are the Conference Board of Canada. If the Conference Board of Canada cannot do better than you have done tonight, I have to tell you—

Mr. Rodriguez: I think you should—

The Chairman: I am really disappointed. Mr. Nininger is obviously going to have to be awfully disappointed. I do not know how the heck you sell your services to anybody if you cannot do better than you are doing tonight. How about giving us something?

Mr. Rodriguez: I think the chairman is trying to tell you he does not like the presentation. Is that a good synopsis of the witnesses' comments?

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Par conséquent, le projet de loi C-83 vous paraît assez bon?

M. Glorieux: Nous ne voulons pas nous prononcer sur le projet de loi, étant donné...

M. Rodriguez: Mais pourquoi pensez-vous qu'on vous a fait venir? Nous voulons un avis sincère et c'est votre rôle de nous en donner. Le Conference Board du Canada n'a aucun lien particulier avec les Conservateurs ni avec aucun autre parti politique. Donnez-nous votre point de vue sans détour.

M. Glorieux: Le projet de loi reconnaît l'ampleur des changements extraordinaires qui se produisent dans le secteur des services financiers...

Le président: Il vous demande votre opinion sur le projet de loi. Il aimerait savoir quelles sont les dispositions qui vous déplaisent et quelles sont les modifications qu'il faudrait lui apporter. À votre avis, devrait-on adopter ou rejeter ce projet de loi?

M. Glorieux: Monsieur le président, j'ai bien peur de ne pas pouvoir...

M. Rodriguez: Tous ces documents sont à vous?

M. Glorieux: Oui.

M. Rodriguez: Si vous avez étudié tous ces documents, vous avez certainement une opinion. Donnez-nous votre avis.

Une voix: Allez-y, jetez-vous à l'eau!

M. Rodriguez: Monsieur le président, cette personne a failli prendre la parole tout à l'heure. Peut-être qu'elle a quelque chose à dire. Qu'en pensez-vous? Est-ce que le projet de loi est bon ou mauvais? Peut-on l'améliorer? Quels amendements peut-on lui apporter?

Le président: Est-ce qu'on le garde ou est-ce qu'on s'en débarasse? Est-ce qu'on renvoie le sous-ministre? Si vous croyez qu'il faut renvoyer le ministre, devons-nous recommander qu'il démissionne? Et son chauffeur? Faut-il également débaucher son chauffeur?

M. Rodriguez: Ah, je crois que nous allons avoir une réponse. Qu'en pensez-vous?

M. Andrews: Nous pouvons vous dire quels seront les effets de la législation, mais ce n'est pas à nous de juger si elle est bonne ou mauvaise.

Le président: Vous êtes censés nous éclairer et vous avez passé la soirée à nous raconter des fadaises. Vous représentez le Conference Board du Canada. Si le Conference Board du Canada n'a rien de mieux à nous offrir, je dois vous dire...

M. Rodriguez: Je crois que vous devriez...

Le président: Je suis vraiment déçu. Il est certain que M. Nininger sera terriblement déçu. Je me demande comment vous pouvez trouver acquéreurs pour vos services si vous n'êtes jamais plus brillants que ce soir. Dites-nous au moins quelque chose!

M. Rodriguez: Je crois que le président essaye de vous dire qu'il n'a pas aimé votre exposé. Pensez-vous que j'ai bien résumé votre opinion?

[*Text*]

The Chairman: It is not a presentation. It is round and round the mulberry bush, here we go upsy-downsy. The thicker the better, I guess. I am going to leave. Mr. Rodriguez, you have to let go.

Mr. Rodriguez: I am waiting for an answer.

The Chairman: Mr. Manley has to have a shot at this.

Mr. Rodriguez: Is he going to give me an answer?

The Chairman: Oh, yes, he is going to talk to Mr. Manley.

Mr. Manley (Ottawa South): If I could try a little different tack on this, you talk about the likelihood of greater concentration within the financial sector. I think we all recognize this is what is going to emerge from the legislation. Based on the inherent economics of what will happen as a result of the legislation, or based on experience in other jurisdictions, will it lead to pressures for greater concentration, not only within the financial sector, but also in other sectors?

Mr. Glorieux: The issue of concentration has been an important one. Certainly it has been one of the thorny parts of the debate over the years. Two models can be looked at: one focusing on the domestic market as the principle market for the institution in which to assess the degree of concentration, which has been the model that has been typically followed by Canada over time; and the second looking at what is the effective market from a more international perspective with the integration of financial markets around the world.

In the case of The Netherlands, for instance, The Netherlands has taken a decisive move towards facing the reality of Europe 1992 and allowing mergers and acquisitions to take place within their sector and towards actually assessing concentration on the basis of the broader European market as it was emerging.

In the case of Canada, I think what you are seeing is the emergence of a much more integrated market over time in North America. The government is effectively allowing the financial sector to move towards broader, more elaborate institutions covering a broader span. The question of competition is really addressed by allowing not only the banks to move into one particular sector and to form conglomerates, but also other institutions to emerge as conglomerates from the life insurance sector or the trust sector.

At the moment you have two such conglomerates in Canada, the Desjardins group and the Laurentian group. There are other forms of financial organizations or financial conglomerates that are not quite as elaborate. The life insurance sector is moving in that direction with the purchase of trust companies in a number of instances. Basically, the legislation provides powers for everybody to move towards that through acquisition, through the creation of subsidy rates. So you are broadening the span for competition, as opposed to narrowing it through the creation of functional separations.

• 2040

Mr. Manley: To take you back to what I I was trying to direct you into, we have an example of a very broad-based conglomerate with the Brascan-Trilon conglomerate, not just in the financial services sector but also in other areas of

[*Translation*]

Le président: Ce n'était pas un exposé, c'était un véritable amphigouri plein de galimatias. Je pense que je vais vous laisser continuer. Monsieur Rodriguez, je pense qu'il vaut mieux ne pas insister.

M. Rodriguez: J'attends toujours ma réponse.

Le président: Il faut laisser la parole à M. Manley.

M. Rodriguez: Est-ce que je vais avoir ma réponse?

Le président: Mais oui, le témoin va répondre à M. Manley.

M. Manley (Ottawa-Sud): Je vais essayer d'aborder la question sous un angle différent. Vous évoquez la possibilité d'une plus grande concentration dans le secteur financier. Nous sommes tous persuadés que la nouvelle législation aura cet effet. D'après les répercussions économiques qu'aura la législation ou d'après ce qui s'est passé ailleurs, doit-on se préparer à une plus grande concentration, non seulement dans le secteur financier, mais également dans d'autres secteurs?

M. Glorieux: La concentration est un problème important et épineux qui mobilise le débat depuis de nombreuses années. Il existe deux modèles que l'on peut examiner: le premier évalue le degré de concentration à partir du marché intérieur, considéré comme le marché principal de l'institution. C'est le modèle que l'on applique depuis toujours au Canada. Le second modèle prend pour cible le marché réel dans une perspective plus internationale suite à l'intégration des marchés financiers mondiaux.

La Hollande, par exemple, a pris la décision de s'adapter à la réalité européenne de 1992 en autorisant les fusions et les acquisitions dans le secteur financier et en évaluant la concentration à mesure qu'émergera le marché européen élargi.

Au Canada, on assiste à l'émergence d'un marché nord-américain beaucoup plus intégré. Le gouvernement autorise le secteur financier à créer des institutions plus vastes, plus complexes, aux activités plus diversifiées. Il règle la question de la concurrence en autorisant les banques à accéder à un secteur particulier et à constituer des conglomérats et en permettant également aux autres institutions de former des conglomérats à partir du secteur de l'assurance-vie ou du secteur des fiducies.

En ce moment, il y a deux conglomérats de ce type au Canada, le groupe Desjardins et le groupe de la Laurentienne. Il existe d'autres types d'institutions financières ou de conglomérats financiers qui ne sont pas aussi complexes. Le secteur de l'assurance-vie s'engage dans cette direction lorsqu'il achète des compagnies de fiducie. Pour l'essentiel, cette loi donne à tout le monde le pouvoir d'aller dans cette direction par le biais d'acquisitions ou par la création de taux subventionnés. Il y a donc élargissement des secteurs concurrentiels et non rétrécissement de ces secteurs par la mise en place de séparations fonctionnelles.

M. Manley: Pour revenir sur la question qui m'intéressait, nous avons là un exemple d'un conglomérat très large, le conglomérat Brascan-Trilon, qui s'occupe non seulement du secteur des services financiers mais aussi

[*Texte*]

business activity. Do you see that emerging as a pattern with the development of numerous conglomerates whose base emerges from the financial sector but then sees other commercial activities as its avenue for development? To put it in very basic terms, is it a valid fear of many of our constituents that the banks are going to end up owning everything?

Mr. Glorieux: In the case of the conglomerates associated with the commercial sector, the first instance you referred to, I think clearly the issue for the 1990s will be to try to better understand the grey zone between the commercial and financial areas. This is very much something to be explored with the passage of time. There are two models, again, around the world, some that are effectively allowing very strong and closely knit ownership structures—Japan and Europe—and others where these are totally banned. I think the legislation proposes a fairly pragmatic approach to the issue by recognizing what currently exists in Canada and what are the potential risks associated with such closely held conglomerates. This is why they have introduced a 35%—

The Chairman: I want you to answer the question. The question is, putting it the way my constituents do: as a result of this legislation, will the banks end up owning everything? You have not answered the question.

Mr. Glorieux: There is no evidence that this will happen on the basis of the current legislation.

The Chairman: The view of the Conference Board is that this legislation will not result in the banks owning everything.

Mr. Glorieux: It is our view that the legislation will not lead to that.

The Chairman: Well, why the hell do you not say so in ordinary English? Is there some problem?

Mr. Manley: We have been told, for example, that we should perhaps be concerned that the existence of Canadian banks that rank in the top 50, which has ceased to be the case, should be a matter of concern for us. You have alluded to the fact that in Japan and Europe the involvement of financial institutions in the commercial sector is a model that has been more widely followed than in other jurisdictions. Would further movement in that direction make capital available at a lower cost to Canadian enterprises? As Canadian policy-makers, to what extent should we be concerned about the ability of Canadian financial institutions to develop foreign markets? Is there any Canadian policy objective to be served by the limitation of ownership on banks, or, as the banks desire it, should it be extended to other financial institutions? I am sort of seeking, if you will, what you see as the national interest and how it is served by some of the elements that are controversial in this legislation.

• 2045

Mr. Glorieux: Clearly, in terms of the Canadian interest, I think there is a need to have, in the context of rapid emergence of large integrated institutions around the world, some institutions that can compete head-on with these

[*Traduction*]

d'autres secteurs commerciaux. Avez-vous pu constater cette tendance: des conglomérats initialement dans le secteur financier qui élargissent leurs activités au secteur commercial? Pour reformuler tout ceci plus simplement, nos électeurs ont-ils raison de craindre que bientôt tout appartiendra aux banques?

M. Glorieux: Pour ce qui est des conglomérats associés au secteur commercial, le premier exemple que vous ayez mentionné, je pense qu'il est évident que pour les années 1990, le défi consistera à mieux comprendre les zones grises qui séparent les secteurs commerciaux et financiés. C'est une question à laquelle il va falloir s'attaquer. Il existe là encore dans le monde deux modèles: certains autorisent en fait des structures de propriété très étroite—comme le Japon et l'Europe—et d'autres qui interdisent totalement ce genre de structures. Je pense que ce projet de loi adopte une démarche relativement pragmatique en tenant compte de ce qui existe à l'heure actuelle au Canada et des risques que pourraient entraîner des conglomérats à capital aussi fermé. C'est pourquoi on a introduit la proportion de 35 p. 100. . .

Le président: J'aimerais que vous répondiez à la question. Cette question est la suivante, si on veut s'exprimer comme les électeurs: à la suite de cette loi, est-il vrai que tout appartiendra aux banques? Vous n'avez pas répondu à cette question.

M. Glorieux: Rien n'indique que cette loi aboutirait à ce genre de choses.

Le président: Le Conference Board pense que cette loi n'aura pas pour effet de remettre aux banques la propriété de tout.

M. Glorieux: Nous estimons que cette loi n'aura pas un tel effet.

Le président: Eh bien, pourquoi ne le dites-vous pas en termes simples? Y a-t-il des problèmes?

M. Manley: On nous a dit, par exemple, qu'il y aurait lieu de s'intéresser aux banques canadiennes qui se classent parmi les cinquantes premières banques au monde, ce qui n'est plus le cas. Vous avez fait allusion a l'idée qu'au Japon et en Europe, davantage que dans votre pays, on a laissé les institutions financières exercer leurs activités dans le secteur commercial. Si l'on allait davantage dans ce sens, les entreprises canadiennes auraient-elles accès à des capitaux à un coût moindre? En tant qu'auteurs de la politique canadienne, dans quelle mesure devrions-nous nous interroger sur la capacité des institutions financières canadiennes à pénétrer les marchés étrangers; les restrictions imposées à la propriété des institutions bancaires facilitent-t-elles la réalisation d'objectifs canadiens ou, comme les banques le souhaiteraient, devrait-on étendre ces restrictions aux autres institutions financières? J'aimerais savoir ce qui serait, d'après-vous, dans l'intérêt national et comment certains éléments controversés de ce projet de loi renforcent cet intérêt.

M. Glorieux: Je pense qu'avec l'apparition de grandes institutions intégrées exerçant leurs activités dans le monde entier, il serait dans l'intérêt du Canada de favoriser l'émergence d'établissements canadiens qui pourraient faire

[*Text*]

institutions. The banks, when measured on the basis of market share and the assets size, have managed to develop some very significant presence in other sectors, particularly in foreign exchange and some of the fee activities. So the measure of asset share might not be entirely appropriate to assess the extent to which the Canadian banking sector may have retrenched.

There is indeed an important need to build institutions that are competitive vis-à-vis the international environment and there are direct links with the trade performance. This has been highlighted in one of our studies, the direct link between trade on one side and the financial sector on the other. The ability of our banks to develop a significant presence in foreign markets is, in part, contributory to our ability to develop trade. At the same time, if there is not enough trade developed internationally in some sectors, the base is not large enough to support our wide banking presence.

So the two are very closely linked. The legislation I think will very much encourage our Canadian institutions to build and strengthen their capacity from a domestic base to go into international markets.

Again, size is an important consideration in the debate over the financial sector. Essentially what the legislation does is encourage integration of the smaller institutions into large conglomerates, and this is a process we have seen taking place in our financial sector throughout the 1980s. So from that perspective I think the legislation is indeed very positive.

Mr. Manley: This does not emerge out of your presentation, but since I understand the Conference Board to have a fairly general economic mandate, I wonder whether you see in the current decline in the broad-based money supplies measured by M-3 any risks to the Canadian financial institutions we are dealing with in the context of this legislation. Are you aware of any concerns in respect of those matters with large foreign financial institutions?

Mr. Glorieux: There is, sir, a process that has been going on throughout the past decade, of movements back and forth, borrowing and fund-raising, between the lending institutions and direct borrowing on markets in the form of securities. While I have not looked at the movement of M-3 as a monetary aggregate, from the perspective of securitization, there is evidence that in financing and capital market development there can be quite significant shifts away from financial institutions into the credit markets. Of course, that has been an important factor behind the greater integration of the securities industry with the banking sector.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): If we ignore the concern of the shareholder or owner right now, are you aware of anything in the consumer or public interest which would prevent banks from leasing automobiles?

• 2050

Mr. Glorieux: No.

[*Translation*]

concurrence à ces institutions. Si l'on se fie aux parts de marché et à la taille des actifs, on constate que les banques ont réussi à se faire une place importante dans d'autres secteurs, en particulier dans les activités reliées aux devises et aux transferts de fonds. C'est pourquoi il est possible que le volume des actifs ne soit pas le meilleur moyen de savoir dans quelle mesure le secteur bancaire canadien s'est retranché.

Il est vraiment important d'avoir des institutions qui puissent être compétitives sur le plan international et ceci a des liens directs avec la performance commerciale d'un pays. C'est ce qui ressort d'une de nos études, le lien direct qui existe entre le commerce d'une part et le secteur financier d'autre part. La capacité de nos banques de s'établir dans les marchés étrangers dépend, en partie, d'une capacité à développer nos activités commerciales. Parallèlement, si certains secteurs ne sont pas suffisamment représentés sur le plan international, cela restreint d'autant les activités des banques au niveau mondial.

Ces deux aspects sont étroitement liés. Ce projet de loi encouragera, très fortement, d'après moi, les institutions canadiennes à renforcer leur position nationale pour ensuite tenter de pénétrer les marchés internationaux.

Là encore, la taille des institutions est un aspect très important dans le secteur financier. Pour l'essentiel, ce projet encourage les petites institutions à se regrouper en des conglomérats plus importants et c'est le processus qui s'est déroulé dans notre secteur financier au cours des années 1980. Dans cette perspective, je pense que ce projet aura un effet très positif.

M. Manley: Ceci n'apparaît pas dans votre exposé mais je pense que le Conference Board a une mission économique assez générale et je me demande si le resserrement du crédit que l'on constate actuellement tel que mesuré par M-3 risque de nuire aux institutions financières canadiennes qui sont visées par ce projet de loi. Savez-vous si ces questions soulèvent des problèmes avec les grandes institutions financières étrangères?

M. Glorieux: Il y a, monsieur, depuis une dizaine d'années, de nombreux mouvements de pendule, d'emprunt et de recherche de capitaux, entre les institutions de crédit et les emprunts directs sur les marchés sous la forme de valeurs mobilières. Je n'ai pas examiné le mouvement du M-3 en tant qu'agrégat monétaire, dans une perspective de titralisation, mais certains indices démontrent qu'en ce qui concerne l'expansion des marchés du crédit et du financement, il peut y avoir d'importants glissements vers ces marchés à partir des institutions financières. Bien entendu, ce facteur a joué un grand rôle dans l'intégration de l'industrie des valeurs mobilières au secteur bancaire.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Abstraction faite pour le moment des actionnaires ou des propriétaires, pensez-vous que l'intérêt public ou l'intérêt des consommateurs devrait interdire aux banques de s'occuper du crédit-bail des automobiles.

M. Glorieux: Non.

[*Texte*]

Mr. Dorin: If we are concerning ourselves about the consumer interest or the public interest, there is no reason to prevent banks from leasing automobiles. Do you put it that way, if I could rephrase?

Mr. Glorieux: This is quite a different business from what they have been involved with in the past, of course, and as part of our submission we have indicated that it will be very important to look at the broader range of institutions offering other types of financing arrangements to both consumers and business.

I think this is a clear case that falls into over two areas, that looking at the specific market for automobile leasing is one that should not be looked at specifically as to banking, but to what is going to be their long-run demand and requirements for that service.

Mr. Dorin: Is it in the consumer interest or the public interest to have additional people selling these things, or not? I guess I will go on to say you can add the same things in terms of retailing of insurance, because the present bill proposes to restrict both those things. What I am asking you is: is that in the consumer interest or the public interest, in your opinion?

Mr. Glorieux: They are quite different, I think.

Mr. Dorin: Then deal with this one separately.

The Chairman: It is one of the separate ones. Does the Conference Board think we ought to limit the sale of insurance to prevent banks or financial institutions from selling property and casualty insurance directly to the public?

Mr. Glorieux: Mr. Chairman, this is a question we cannot answer on the basis of our current research.

The Chairman: Does the Conference Board believe that banks should have the opportunity to lease automobiles to the public on ordinary—straight, automobile leases?

Mr. Glorieux: Again, Mr. Chairman, this is not an area that we feel we can make on the basis of our present research; we feel we cannot make a statement either way.

Mr. Rodriguez: On the same line, what do you think about the banks being allowed to sell the life insurance on the annuities? Do you think they should be allowed to do that? I mean, they can sell the annuities, but they cannot deal with the insurance part. What is your opinion?

Mr. Glorieux: Sir, I think on detailed specific aspects of the legislation, we are not in a position to comment. We have looked at the broad implications of the white paper, we have looked at the broad implications of Bill C-83, we have done an analysis of what are some of the fundamental underlying implications. We have not looked at the individual specifics. I think there are institutions that are better placed in the community to present a statement.

[*Traduction*]

M. Dorin: Si nous voulons protéger l'intérêt général et l'intérêt des consommateurs, il n'y a aucune raison d'empêcher les banques de s'occuper du crédit-bail des automobiles. Etes-vous d'accord avec cette formulation?

M. Glorieux: C'est une activité très différente de celles qu'elles ont exercées dans le passé et dans notre exposé nous avons indiqué qu'il y aurait lieu d'examiner toute la gamme des institutions qui offrent d'autres types de financement aussi bien aux consommateurs qu'aux entreprises.

Je pense qu'il est très net que cette question chevauche deux secteurs, et qu'il ne convient pas d'examiner la question du crédit-bail automobile uniquement en rapport avec les banques mais plutôt sous l'angle de la demande et des exigences à long terme dans ce domaine.

M. Dorin: Est-il, oui ou non, dans l'intérêt général ou dans l'intérêt des consommateurs d'avoir d'autres groupes qui vendent ce genre de choses? Je pense que l'on peut formuler les mêmes remarques pour ce qui est de la vente au détail d'assurance, parce que le projet de loi sous sa forme actuelle propose de limiter ces deux activités. Voilà ce que je vous demande: estimez-vous que cela est bon pour l'intérêt général et l'intérêt des consommateurs?

M. Glorieux: Ils sont très différents, je pense.

M. Dorin: Eh bien examinez-les chacun leur tour.

Le président: Il s'agit d'une question distincte. Le Conference Board pense-t-il qu'il faudrait restreindre la vente de polices d'assurance de façon à empêcher les banques et les institutions financières à vendre directement au public de l'assurance-accident ou de l'assurance sur les biens?

M. Glorieux: Monsieur le président, d'après les recherches effectuées jusqu'ici, il ne nous est pas possible de répondre à cette question.

Le président: Le Conference Board estime-t-il que les banques devraient avoir le droit de conclure avec le public des contrats ordinaires de crédit-bail automobile?

M. Glorieux: Là encore, monsieur le président, c'est une question sur laquelle nous ne pouvons pas nous prononcer étant donné l'état de nos recherches.

M. Rodriguez: De la même façon, que pensez-vous du fait que les banques puissent vendre des rentes assorties d'une assurance-vie? Pensez-vous qu'elles devraient avoir le droit de le faire? Je veux dire, elles peuvent vendre des rentes mais elles ne peuvent s'occuper du volet assurance. Qu'en pensez-vous?

M. Glorieux: Monsieur, je pense que nous ne sommes pas en mesure de formuler des commentaires sur ces aspects détaillés du projet de loi. Nous avons examiné les grandes implications de Livre blanc, nous avons examiné celles du projet de loi C-83, nous avons analysé un bon nombre des principes sous-jacents à ces nouvelles mesures. Nous n'avons pas examiné les détails du projet. Je pense qu'il existe dans la collectivité, des institutions qui sont mieux placées que nous pour faire des commentaires sur ces points-là.

[*Text*]

• 2055

Mr. Rodriguez: Let us look at page 13 of your brief, because you make some very specific comments with respect to deposit insurance. What you are saying is that deposit insurance is really an incentive for risk-taking, and you end up the paragraph by saying:

> Because the existence of the deposit insurance and compensation fund ensures protection against loss, it can be attractive to seek the highest return with little consideration for the risk of the institution.

What suggestions do you have to make on how we can up deposit insurance so it does not become an incentive for risk-takers on the part of the institution and on the part of the depositor?

Mr. Glorieux: I think in terms of the objectives you are looking at it is strengthening the system of supervision and ensuring no one institution is in a situation to draw on the deposit insurance system. That is kind of the ultimate objective, to ensure the protection of depositors and investors.

Mr. Rodriguez: Yes, but I want to know how you would suggest it be done.

Mr. Glorieux: There has been a considerable amount of work that has taken place and a considerable number of steps have been implemented during the second half of the 1980s in the direction of strengthening the office—creating the Office of the Superintendent of Financial Institutions, strengthening its power, strengthening its ability to access the data, and this is part of the legislation.

Mr. Rodriguez: Then you should not have had this paragraph in, because you think it is all good now, that everything is right. Here you talk about its lessening the impact of market forces.

Mr. Glorieux: Sir, no. We are not saying that everything is perfect. We are saying—

Mr. Rodriguez: Can you tell me specifically what things can we look at to eliminate all those baddy ideas that you talk about in here?

Mr. Glorieux: There is, sir, a continued amount of risk that will always be present in any financial system. Bill C-83 proposes to strengthen considerably the powers of the Superintendent of Financial Institutions in order to seek the information he needs to assess the strength and the health of financial institutions under his supervision.

Under the legislation—again this will help anticipate problems, and the best way of dealing with a problem is to ensure it does not materialize—the Superintendent of Financial Institutions will have increased power to look at and identify problems ahead of time, seek the information from the financial institutions—

Mr. Rodriguez: Then you must have looked at the bill. Allstate sell insurance through Sears. They have a little booth in the Sears stores. It is an American outfit. What is to prevent them from coming here under this bill as a Schedule 2 bank and marketing insurance through their branches?

[*Translation*]

M. Rodriguez: Examinons la page 13 de votre mémoire, parce que vous formulez des commentaires assez précis sur l'assurance-dépôts. Vous dites que l'assurance-dépôts constitue en fait une invitation à prendre des risques et vous terminez ce paragraphe en disant:

> L'existence de l'assurance-dépôts et du fonds d'indemnisation protège contre les pertes, ce qui explique qu'une institution puisse être amenée à rechercher avant tout le meilleur rendement sans tenir vraiment compte des risques encourus.

Comment pourrions-nous, d'après vous, modifier le système d'assurance-dépôts pour qu'il ne devienne pas une invitation à prendre des risques de la part de l'institution et de celle du déposant?

M. Glorieux: Je pense qu'il y aurait lieu d'adopter comme objectif le renforcement de la surveillance, et il faudrait également éviter qu'une institution soit obligée d'avoir recours au système d'assurance-dépôts. C'est en fait l'objectif final, assurer la protection des déposants et des investisseurs.

M. Rodriguez: Oui, mais je voudrais savoir quelles sont les mesures qu'il faudrait adopter pour y parvenir.

M. Glorieux: On a fait beaucoup de recherches et adopté plusieurs mesures au cours de la seconde moitié des années 1980 qui visaient toutes à renforcer le bureau—la création du Bureau du surintendant des institutions financières, à accroître ses pouvoirs, sa capacité à avoir accès aux données, et tout cela fait partie du projet de loi.

M. Rodriguez: Il n'aurait alors pas fallu insérer ce paragraphe, parce que vous pensez que tout va bien à l'heure actuelle. Alors qu'ici vous dites que cela va réduire l'impact des forces du marché.

M. Glorieux: Non monsieur. Nous ne disons pas que tout est parfait. Nous disons. . .

M. Rodriguez: Pouvez-vous nous dire quels sont les aspects qu'il faudrait examiner pour éliminer toutes les conséquences indésirables dont vous parlez ici?

M. Glorieux: Quel que soit le système financier, il y aura toujours des risques. Le projet de loi C-83 propose de renforcer considérablement les pouvoirs du surintendant des institutions financières pour lui permettre d'obtenir les renseignements dont il a besoin pour évaluer la vigueur et la santé des institutions financières qui relèvent de lui.

Avec ce projet de loi—là encore, il s'agit de prévoir les problèmes, et la meilleure façon de régler un problème est de faire en sorte qu'il ne se concrétise pas—le surintendant des institutions financières aura davantage de pouvoirs qui lui permettront d'identifier à l'avance les problèmes, de rechercher les renseignements nécessaires auprès des institutions financières. . .

M. Rodriguez: Vous avez donc examiné le projet de loi. Allstate vend de l'assurance par l'intermédiaire de Sears. Ils ont un petit kiosque dans les magasins Sears. C'est une opération américaine. Qu'est-ce qui les empêche de venir au Canada avec ce projet de loi et de vendre de l'assurance grâce à leurs succursales en tant que banque de l'annexe 2?

[*Texte*]

Mr. Andrews: The white paper proposes that there will be a ban on marketing insurance through a branch network. It implies that if a bank, any bank, or any other deposit-taking institution, is going to be distributing insurance, it would have to be done through a separate network, so I guess there is nothing to prevent them from marketing it through Sears, but not through their bank.

The Chairman: Thank you for coming. We are going to adjourn for two minutes, and then we are going to start with the Economic Council of Canada. Thank you very much.

• 2056

[*Traduction*]

M. Andrews: Le Livre blanc propose d'interdir la mise en marché d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau de succursales. Cela laisse entendre que si une banque, n'importe quelle banque ou n'importe quelle autre institution qui reçoit des dépôts, veut distribuer de l'assurance, il faut qu'elle le fasse par l'intermédiaire d'un réseau distinct, de sorte que rien ne les empêche de mettre en marché cette assurance par l'intermédiaire de Sears, mais ils ne le pourraient pas le faire par l'intermédiaire de leur propre banque.

Le président: Je vous remercie d'être venu. Nous allons lever la séance pour quelques minutes et entendre ensuite le Conseil économique du Canada. Je vous remercie beaucoup.

• 2104

The Chairman: We are reconvening our hearings in connection with Bill C-83. Our witnesses are the Economic Council of Canada and I want to welcome Harvey Lazar, Deputy Chairman; Keith Patterson, economist; and Andrée Mayrand, economist.

Mr. Harvey Lazar (Deputy Chairman, Economic Council of Canada): Thank you, Mr. Chairman. We have a short statement. We can skip it if you would prefer. Whatever you would like.

The Chairman: Well, we would like to move very quickly to the guts of the issue.

Mr. Lazar: Why do we not just proceed with the questions, then.

The Chairman: Well, we will let you defend yourself a bit. You can set the stage for the axe job. I will send Mr. Rodriguez after you

• 2105

Mr. Lazar: We welcome the opportunity to appear before the committee as you consider this new legislation in the white paper. The council has done work in this area over the last three of four years and I hope we can be helpful.

La réforme de la législation financière est une préoccupation de longue date pour le Conseil économique du Canada. Durant les quatre dernières années, le Conseil a publié deux rapports de synthèse et deux rapports de recherche sur le sujet. Il est encourageant pour nous de constater qu'un certain nombre de propositions contenues dans la nouvelle législation financière vont dans le même sens que les recommandations faites par le Conseil.

Au total, nous croyons que la promulgation de ce projet de loi et de ceux qui doivent suivre améliorera les services aux consommateurs par le biais d'une augmentation de la concurrence et d'une intensification des mécanismes de protection. Nous sommes aussi encouragés par la perspective d'une amélioration dans l'administration des lois fédérales et provinciales.

Le président: Nous reprenons nos audiences sur le projet de loi C-83. Nous allons entendre le Conseil économique du Canada et je voudrais souhaiter la bienvenue à Harvey Lazar, vice-président; Keith Patterson, économiste; et Andrée Mayrand, économiste.

M. Harvey Lazar (vice-président, Conseil économique du Canada): Je vous remercie, monsieur le président. Nous avons préparé un bref exposé. Mais nous pouvons nous en passer si vous le préférez. Nous ferons ce que vous voudrez.

Le président: Eh bien, nous aimerions en arriver très rapidement au noeud de l'affaire.

M. Lazar: Eh bien pourquoi ne commencerions-nous pas directement par les questions?

Le président: Eh bien, nous allons vous laisser vous défendre un peu. Préparez vous-mêmes le bûcher. Je vais vous remettre entre les mains de M. Rodriguez.

M. Lazar: Nous sommes heureux de comparaître devant votre comité au moment où vous étudiez ce nouveau projet de loi et ce livre blanc. Le Conseil fait des recherches dans ce domaine depuis trois ou quatre ans et j'espère que nous pourrons vous être utiles.

The Economic Council of Canada has been working for a long time on the reform of financial legislation. During the last four years, the Council has published two summary reports and two studies on the subject. We are happy to see that a number of proposals in the bill are similar to some of the recommendations made by the Council.

To summarize, we think that the passing of this bill and of those that will follow will better the services given to consumers through a sharpening of competition and a strengthening of the mecanisms of protection. We are also satisfied to be able to look forward to the improvement in the administration of federal and provincial statutes.

[*Text*]

There are two areas in which the proposed legislation differs quite fundamentally from the recommendations of the council. One relates to commercial ownership of financial institutions and the other to the ownership structure for subsidiaries of financial institutions. After considering the various arguments, the council recommended that commercial financial links not be allowed and that financial institutions should diversify through a holding company structure rather than by direct ownership.

However, we recognize that both issues have been subject to much debate and controversy and, frankly, have little doubt that government officials understand the arguments on both sides pretty well.

On the assumption, therefore, that the legislation will not be amended to deal differently with these two particular issues, we suggest that the implications of these important changes in ownership structure that have been evolving in recent years should be subject to careful monitoring and further investigation over the next couple of years, including that undertaken by this committee and by the government.

In particular, we suggest that further consideration be given to the adequacy of the powers and role of the Superintendent of Financial Institutions to ensure that the Office of the Superintendent has powers that are adequate to assess and deal the changed nature of the risks associated with the acceptance of commercial financial links and the increasingly complex nature of the business or financial institutions.

We also suggest that further consideration be given to the deposit insurance system for these very same reasons, in that the legislation in front of you, Mr. Chairman, has been a long time in coming. On balance we see merit in it, but we do urge the committee to follow up on the question of ownership structure as a matter of priority, perhaps in the aftermath of the legislation.

Mr. Rodriguez: On page 3 of your brief, in the second last paragraph, about four lines from the bottom, you say that the council recommended that upstream commercial links not be allowed for deposit-taking institutions. Why was that?

Mr. Lazar: As you know, there has been a nice debate on that subject and there are pros and cons on both sides. On balance, our view was that the additional risks we perceive, associated with non-arm's-length relationships between commercial owners and the deposit-taking institutions, would be larger and that we should be prepared in the situation in which a deposit insurance system is lying behind the deposit-taking institution.

Mr. Rodriguez: Are you concerned about the fact that the CDIC would have to cover the commercial links?

Mr. Lazar: Ultimately and indirectly, yes; not directly. That is correct.

Mr. Rodriguez: Would this action increase the complexity of being able to monitor and police them?

Mr. Lazar: That is the view we have stated in the past; that is correct, Mr. Rodriguez.

[*Translation*]

Il y deux points sur lesquels le projet de loi diffère de façon fondamentale des recommandations du Conseil. Le premier concerne la propriété commerciale des institutions financières et l'autre la structure de la propriété des filiales d'institutions financières. Après avoir examiné les divers arguments, le Conseil a recommandé que l'on interdise les liens finance-commerce et que les institutions financières choisissent de diversifier leurs activités par l'intermédiaire d'une société de portefeuille et pas par la propriété directe.

Cependant, nous reconnaissons que ces deux questions ont fait l'objet d'un large débat et de nombreuses controverses et, franchement, nous savons que les fonctionnaires du gouvernement sont très au fait des arguments que l'on peut présenter des deux côtés de ces questions.

Nous prenons pour acquis que ce projet de loi ne sera pas amendé pour modifier les dispositions relatives à ces deux questions et c'est pourquoi nous suggérons de surveiller soigneusement et de faire enquête au cours des deux prochaines années, à la fois par le comité et par le gouvernement, au sujet des répercussions que pourraient avoir ces changements importants dans les structures de propriété qui se sont opérés ces dernières années.

En particulier, nous recommandons d'examiner à nouveau les pouvoirs et le rôle du surintendant des institutions financières pour faire en sorte que le bureau du surintendant dispose des pouvoirs qui lui permettent d'évaluer les nouveaux risques associés à l'acceptation des liens commerce-finance et de faire face à la nature de plus en plus complexe des institutions financières et commerciales.

Nous suggérons également de réexaminer la question du système du l'assurance-dépôts pour ces mêmes raisons, la préparation de ce projet de loi ayant exigé beaucoup de temps, monsieur le président. Dans l'ensemble, nous sommes en faveur de ce projet mais nous voulons néanmoins demander au comité de suivre de très près la question des structures de propriété et peut-être d'y revenir après l'adoption du projet de loi.

M. Rodriguez: À la page 3 de votre mémoire, vous dites que le Conseil recommandait que les institutions de dépôts ne soient pas autorisées à établir des liens commerciaux en amont. Quelle était la raison de cette recommandation?

M. Lazar: Comme vous le savez, ce sujet a fait l'objet d'un vif débat et il y a des avantages et des inconvénients des deux côtés. Dans l'ensemble, nous craignons que cela n'aggrave les risques, associés aux transactions intéressées que pourraient conclure les propriétaires commerciaux et les établissements de dépôt, et que nous devrions être prêts à faire face à une situation dans laquelle le système d'assurance-dépôts doit épauler les institutions de dépôt.

M. Rodriguez: Craignez-vous que le CRDC soit amené à s'occuper des liens commerciaux?

M. Lazar: Finalement et indirectement oui; pas directement. Cela est exact.

M. Rodriguez: Une telle situation risque-t-elle de compliquer sa tâche de surveillance et de contrôle?

M. Lazar: C'est une opinion que nous avons déjà formulée; cela est exact, monsieur Rodriguez.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: At the top of page 3 you say that the exclusion of insurance services may prevent a decline in the price of these services. This is talking about banks being able to market insurance. Have you any idea of how big a decline we are talking about here?

• 2110

Mr. Lazar: We have no specific research. On the basis of economic principles, we cannot see why consumers would not be better off with the additional competition.

Mr. Dorin: There was a study in the United States on tnis issue, was there not? I believe you would be familiar with it. I cannot remember the title, but in it they suggested about 15%.

Mr. Lazar: That may well be. In the last couple of weeks I have seen references to some estimates which suggested that between $1 billion and $3 billion in savings might be associated with it. But I cannot speak firsthand to it.

Mr. Rodriguez: Are you okay there, brother?

Mr. Dorin: Yes. I thought I might twig their memory to something, because this is a couple of years old. It was a subject of one of our meetings one other time.

The Chairman: It is an interesting argument. If you can save $3 billion by having banks sell insurance directly, why would they not be in favour of it? I would have thought there would have been an answer to that problem. Maybe there is an answer.

Mr. Rodriguez: Well, we could ask. In the European community, banks market insurance, do they not?

Mr. Lazar: That is my understanding.

Mr. Rodriguez: Has the problem arisen that the government has warned us that it could happen here?

Mr. Lazar: I think the one sentence we have in our statement suggests that we are not aware of any powerful economic evidence that would lead to the conclusion that is now reflected in the bill.

Mr. Rodriguez: Would that be the same thing for leasing automobiles?

Mr. Lazar: We have done no work in that area. But in principle that might be so. I feel less confident in that area.

The Chairman: Have you looked at that area?

Mr. Lazar: Not in the last several years.

The Chairman: Why would you not have looked at it?

Mr. Lazar: Like every other institution, we have—

The Chairman: It has been a very major area since the last Bank Act. It was a major fight in the last Bank Act. For 10 years the banks have been doing everything in their power in this country to get into the business of leasing automobiles. Why would you not have looked at it?

[*Traduction*]

M. Rodriguez: En haut de la page 3, vous dite que le fait d'exclure les services d'assurance peut empêcher une réduction du prix de ce service. Il s'agit de permettre aux banques de vendre de l'assurance. Avez-vous une idée de l'ampleur que pourrait avoir cette réduction?

M. Lazar: Nous n'avons pas d'étude sur ce point. Mais selon les principes de l'économie, nous ne voyons pas pourquoi les consommateurs ne profiteraient pas d'une concurrence supplémentaire.

M. Dorin: Il y a eu une étude sur ce point aux États-Unis, n'est-ce pas? Je pense que vous devez la connaître. Je ne me souviens plus du titre mais je sais qu'elle parlait de 15 p. 100.

M. Lazar: Cela est fort possible. Au cours des dernières semaines, j'ai vu des prévisions qui parlent d'économies de 1 à 3 milliards de dollars. Mais je n'en sais pas plus.

M. Rodriguez: Est-ce que ça va?

M. Dorin: Oui. Je pensais pouvoir rafraîchir un peu leur mémoire, parce que cela remonte à quelques années. Nous avons discuté de cette question au cours d'une réunion.

Le président: C'est un argument intéressant. Si l'on peut économiser 3 milliards de dollars en faisant vendre directement par les banques de l'assurance, pourquoi ne seraient-elles pas en faveur de cela? J'aurais pensé que cela aurait pu résoudre cette question. Il est possible qu'il y ait là une réponse.

M. Rodriguez: Eh bien, nous pourrions demander. Dans la Communauté économique européenne, les banques vendent de l'assurance n'est-ce pas?

M. Lazar: C'est ce que j'ai compris.

M. Rodriguez: Le gouvernement a-t-il fait savoir que cela pourrait arriver ici?

M. Lazar: Je pense qu'il y a une phrase dans notre mémoire qui indique que nous ne disposons pas de renseignements économiques suffisants pour justifier la conclusion dont s'inspire le projet de loi.

M. Rodriguez: Est-ce la même chose pour ce qui est du crédit-bail automobile?

M. Lazar: Nous n'avons pas examiné cette question. Mais en principe, ce devrait être la même chose. Je suis moins sûr de moi dans ce domaine.

Le président: Avez-vous examiné cette question?

M. Lazar: Pas depuis plusieurs années.

Le président: Pourquoi n'avez-vous pas examiné cette question?

M. Lazar: Comme n'importe quelle institution, nous avons. . .

Le président: C'est une question qui a pris beaucoup d'importance depuis l'adoption de la dernière Loi sur les banques. Cela a donné lieu à un débat important lors de la dernière Loi sur les banques. Pendant 10 ans, les banques ont fait tout ce qu'elles ont pu pour s'occuper de crédit-bail automobile. Pourquoi n'avez-vous pas examiné cette question?

[*Text*]

Mr. Lazar: I can only plead that we have a certain number of resources and we use them—

The Chairman: But seriously, here is a problem in Canada. You are the Economic Council of Canada—

Mr. Fontana (London East): A perceived problem.

The Chairman: The Royal Bank of Canada bends its arms around trying to get around our prohibition against leasing automobiles—everything from insuring automobiles and special deals and all sorts of things—and you are saying that the Economic Council of Canada never bothered looking at the thing. I am just wondering whether your institution is out of touch. What are you doing? What are you doing with the money we are giving you?

Mr. Lazar: Would you like me to discuss our research agenda with you, Mr. Chairman?

The Chairman: Maybe Mrs. Maxwell has an answer. Maybe you can get Mrs. Maxwell to write us an answer as to why you have not looked at it, because for 10 years the banks have been trying to avoid the prohibition in the Bank Act about leasing automobiles. They have been doing everything in their power to lease automobiles. It is a key issue. The government has dealt with it in this bill, but the matter has been current for 10 years, and you do not have any thoughts on the matter. Now, I have to tell you, I wonder where you are. Where are you?

Mr. Lazar: Are you inviting me to respond, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes, I am.

Mr. Lazar: I would begin by saying that the priorities of the council are dictated by what we perceive to be the pressing public issues.

The Chairman: So this is not a pressing public issue, as far as you are concerned, despite the fact the banks are interested in this, despite the fact the Federation of Automobile Dealer Associations are unalterably opposed, and the fact the debate has been going on for 10 years. Is that what you are saying?

Mr. Lazar: I am saying, number one, that our priorities are not dictated by the banks.

The Chairman: And not by pressing public issues.

Mr. Lazar: Number two, I am prepared to stack up our research agenda before this committee. I believe most of this committee has been visited by members of the council. Our priorities have been discussed. We would welcome any suggestions. But I would be pleased to go through our list of items, and you can tell us, Mr. Chairman, if you think we have missed the boat on some of them.

• 2115

Mr. Rodriguez: Another concern you have raised is with the whole question of supervision, particularly with the commercial owner of financial institutions. You make a brief suggestion in here that the superintendent should also have

[*Translation*]

M. Lazar: Je ne peux que vous signaler que nous avons des ressources limitées et que nous les utilisons. . .

Le président: Mais enfin, il y a un problème au Canada. C'est vous le Conseil économique du Canada. . .

M. Fontana (London-Est): Un problème d'après vous.

Le président: La Banque Royale du Canada essaie par tous les moyens de contourner l'interdiction de faire le crédit-bail automobile—elles ont tenté d'assurer les automobiles, d'offrir des offres spéciales et des choses de ce genre—et vous me dites que le Conseil économique du Canada n'a pas jugé bon d'examiner cette question. Je me demande si votre institut s'efforce de rester en contact avec ces questions. Que faites-vous donc? Que faites-vous donc avec l'argent que nous vous donnons?

M. Lazar: Voulez-vous que nous parlions de notre programme de recherche, Monsieur le président?

Le président: M^me^ Maxwell a peut-être une réponse. Nous pourrions peut-être demander à M^me^ Maxwell de nous écrire et de nous expliquer pourquoi vous n'avez pas examiné cette question malgré le fait que depuis dix ans, les banques essaient de contourner l'interdiction de s'occuper de crédit-bail automobile énoncée dans la Loi sur les banques. Elles ont fait tout ce qu'elles pouvaient pour cela. C'est une question clé. Le gouvernement s'est penché sur cette question dans le projet de loi mais ce problème est débattu constamment depuis dix ans et vous n'avez aucune idée sur cette question. C'est pourquoi je vous demande que faites-vous? Que faites-vous en réalité?

M. Lazar: Est-ce que vous me demandez de vous répondre, Monsieur le président?

Le président: Oui.

M. Lazar: Je vais donc commencer par vous dire que le Conseil fixe ses priorités en fonction de ce qui nous paraît être des problèmes urgents.

Le président: Cela n'est donc pas un problème urgent, d'après vous, malgré le fait que les banques s'y intéressent; malgré le fait que la Fédération des Associations de concessionnaires de voitures s'y oppose vigoureusement et le fait que ce débat dure depuis dix ans. Est-ce bien là ce que vous dites?

M. Lazar: Je vous dirais tout d'abord ce ne sont pas les banques qui nous dictent nos priorités.

Le président: Non plus que les problèmes d'intérêt public.

M. Lazar: Et deuxièmement, je suis prêt à présenter notre programme de recherche à ce comité. Je pense que la plupart des membres du comité ont reçu la visite de représentants du Conseil. Nous avons l'occasion d'examiner nos priorités. Nous sommes heureux de recevoir des suggestions. Je serais très heureux de revoir avec vous les sujets qui figurent dans notre programme de recherche et vous pourrez nous dire alors, Monsieur le président, si vous pensez que nous avons oublié certaines questions importantes.

M. Rodriguez: Il y a une autre question que vous avez abordée avec nous, c'est celle de la surveillance, en particulier la surveillance du propriétaire des institutions financières. Vous suggérez assez rapidement dans votre

[*Texte*]

sufficient authority to closely monitor the financial health of the commercial owner, etc. In your opinion, does the bill as it is drafted give the Superintendent of Financial Institutions this authority? Does it give it sufficient authority? Are you satisfied, having read the bill, that the Superintendent of Financial Institutions has sufficient authority to alleviate some of the concerns expressed in your paper?

Mr. Lazar: No doubt to alleviate some of the concerns. The broad perspective we had was that commercial ownership was not a good idea. We reached that opinion on the basis that no amount of regulation, no matter how well law was drafted, could and would deal adequately with the concern. If the legislation is drafted perfectly, there is always the possibility of people acting outside the terms of the legislation. You have a Criminal Code; people still commit crimes. There is regulation drafted. . . I think this is a subject you have to go into in detail with the superintendent, and as time progresses he will have to judge himself whether he has adequate power here.

Mr. Rodriguez: There is this whole question of deposit insurance as well. Your final sentence on page 5 in the conclusion says:

> In summary, in view of the possible changes to the ownership structure in the financial industry, it is suggested that the role of deposit insurance and the powers of the Superintendent of Financial Institutions should be re-examined as a matter of priority.

Well, here we have a bill. We have to decide on this bill if we are going to pass this bill, and you are telling us that as a matter of priority we should re-examine this role of the Superintendent of Financial Institutions as it relates to deposit insurance. Now, how do you explain that?

Mr. Lazar: You have a bill in front of you that does many things. On balance, the council believes that the bill has merit. We think there is enough in it that is good and it has been long enough in coming that it should proceed—

The Chairman: What is bad in it? Come on, you said "on balance, it is good". Tell us what is bad in the bill.

Mr. Lazar: The two concerns we expressed at the beginning are the things we are concerned about. Both relate to ownership structure.

The Chairman: The ownership structure is wrong, is it?

Mr. Lazar: That is right.

Mr. Rodriguez: You mean in terms of the commercial—

Mr. Lazar: The commercial ownership, and we would have preferred to see a holding company on top of all subsidiaries in a financial institution.

[*Traduction*]

mémoire que le surintendant devrait avoir les pouvoirs qui lui permettraient de surveiller efficacement la situation financière du propriétaire, etc. D'après vous, est-ce que le projet de loi tel qu'il est rédigé accorde au surintendant des institutions financières ce genre de pouvoirs? Est-ce que ce projet lui accorde suffisamment de pouvoirs? Êtes-vous convaincu, après avoir lu le projet que le surintendant des institutions financières détiendra suffisamment de pouvoirs pour remédier aux préoccupations que vous exprimez dans votre mémoire?

M. Lazar: Il pourra certainement répondre en partie à nos préoccupations. Nous ne pensons pas, de façon générale, que la propriété commerciale des banques soit une bonne idée. Nous en sommes venus à cette opinion parce qu'il n'est pas possible de répondre à cette préoccupation de façon satisfaisante par le biais de règlements ou de lois, même si les dispositions adoptées sont bien rédigées. Même avec des dispositions parfaites, il est toujours possible de contourner ces dispositions. Il y a un Code criminel mais les gens commettent encore des infractions. Il y a des règlements qui sont rédigés. . . Je pense que c'est un sujet qu'il faudrait approfondir avec le surintendant et il sera lui-même en mesure, par la suite, de décider s'il dispose de suffisamment de pouvoirs.

M. Rodriguez: Il y a aussi toute cette question de l'assurance-dépôts. La dernière phrase 5 de votre conclusion dit ceci:

> En résumé, devant l'évolution possible de la structure de la propriété dans le secteur financier, nous pensons qu'il serait approprié de procéder le plus rapidement possible à un réexamen du rôle de l'assurance-dépôts et des pouvoirs du surintendant des institutions financières.

Eh bien nous avons un projet de loi. Il nous faut décider s'il est opportun de l'adopter et vous nous dites qu'il faudrait réexaminer, de façon prioritaire, le rôle que joue le surintendant des institutions financières à l'égard de l'assurance-dépôts. Comment allez-vous nous expliquer cela?

M. Lazar: Le projet de loi que vous examinez comporte de nombreuses mesures. Dans l'ensemble, le Conseil pense que c'est un bon projet de loi. Je pense qu'il contient suffisamment de mesures positives et que cela a duré suffisamment longtemps pour que. . .

Le président: Quels sont les aspects négatifs de ce projet? Allons, vous avez dit «dans l'ensemble, c'est un bon projet». Dites-nous donc ce qui ne va pas avec ce projet de loi.

M. Lazar: Les deux points dont nous avons parlé au début sont les sujets qui nous préoccupent. Les deux concernent la structure de la propriété.

Le président: La structure de la propriété n'est pas satisfaisante, est-ce bien cela?

M. Lazar: Oui c'est cela.

M. Rodriguez: Vous voulez dire en terme de. . .

M. Lazar: La propriété commerciale et nous aurions préféré voir une société de portefeuille regroupant toutes les filiales d'une institution financière.

[*Text*]

The Chairman: The bill currently allows an American corporation, solely owned probably, to come to Canada and incorporate a bank if that corporation is in the banking business in the United States. On the other hand, Canada Trust cannot incorporate a bank. Do you think Canada Trust ought to be prohibited from incorporating a bank simply because it has about $35 billion worth of intermediary action in Canada? It is largely owned by Canadians. It is virtually a public company in Canada, but because it has a foreign interest in terms of its major shareholder in the British American Tobacco Company, it ought to be prohibited from ever becoming a bank. Is that the view of the Economic Council?

Mr. Lazar: The view of the Economic Council of Canada is that commercial ownership of deposit-taking institutions is not a good idea.

The Chairman: Then do you think that this bill should ban the Bronfman group from operating Royal Trust, London Life, and the Wellington Insurance Company?

Mr. Lazar: Yes, Mr. Chairman.

The Chairman: Okay, and you think we ought to reject the bill on that basis?

Mr. Lazar: No, Mr. Chairman, I was quite explicit on that. This bill has many provisions. We would not recommend—

The Chairman: Why do you believe in the broad ownership principle? That is the other problem. Why do you really believe that London Life will be sort of a black-hearted corporation and Royal Trust is a real problem corporation simply because of the commercial links?

Mr. Lazar: I am sure you understand, Mr. Chairman, that none of our comments were intended to deal with Royal Trust, London Life, or anything specific—

• 2120

The Chairman: The point is, when you raise these issues that is who you are dealing with. Let us not kid ourselves. You cannot get away with saying "we are not really dealing Royal Trust" because the issue is whether Trilon, controlled by the Bronfman group that runs Noranda and 360 other companies, ought to have control of the Royal Trust company, the largest trust company in the country.

Mr. Rodriguez: I think he said no.

Mr. Lazar: The point I was trying to make is that our comments are of general application—

The Chairman: No, they are not. They have to be specific too.

Mr. Lazar: Well, my comments are general application. You may have—

The Chairman: Then do you think if we look at the general we should rule out the Royal Trust company?

[*Translation*]

Le président: Le projet de loi actuel autorise une société américaine, à propriétaire unique probablement, à venir au Canada et à créer une banque si cette société est dans le secteur bancaire aux États-Unis. Par contre, Canada Trust ne peut créer une banque. Pensez-vous qu'il est justifié d'interdire à Canada Trust de créer une banque pour la seule raison qu'elle a environ 35 milliards d'actions intermédiaires au Canada? C'est une institution qui appartient en majorité à des Canadiens. C'est pratiquement une société publique canadienne mais parce qu'elle comporte un aspect étranger, puisque son principal actionnaire est la British American Tobacco Company, on devrait lui interdire de se transformer en banque. Est-ce bien là ce que pense le Conseil économique?

M. Lazar: Le Conseil économique du Canada estime que permettre à des entreprises commerciales d'avoir la propriété d'institutions de dépôt n'est pas une bonne idée.

Le président: Pensez-vous alors que ce projet devrait interdire au groupe Bronfman d'exploiter le Trust royal, la London Life et la Wellington Insurance Company?

M. Lazar: Oui, monsieur le président.

Le président: D'accord et vous pensez qu'il faudrait rejeter ce projet de loi pour cette raison?

M. Lazar: Non, monsieur le président, j'ai déjà été très clair sur ce point. Ce projet contient de nombreuses dispositions. Nous ne voudrions pas...

Le président: Pourquoi pensez-vous que la propriété de ces institutions devrait être largement dispersée? C'est là l'autre problème. Pourquoi pensez-vous vraiment que la London Life est une société qui se conduirait mal ou que le Trust royal va être à l'origine de problèmes à cause de leurs attaches commerciales?

M. Lazar: Je suis sûr que vous savez fort bien, monsieur le président, que nos commentaires ne visaient aucunement le Trust royal, la London Life ou d'autres compagnies en particulier...

Le président: Il demeure néanmoins que les questions soulevées affectent directement ce type de société. Il ne faut pas nous leurrer. Vous ne pouvez pas vous en sortir en disant «en fait, nous ne parlons pas du Trust royal» parce que la question est celle de savoir si Trilon, qui est contrôlé par le groupe Bronfman qui dirige Noranda et 360 autres sociétés, devrait avoir également le contrôle du Trust royal, la première fiducie au Canada.

M. Rodriguez: Je pense qu'il a dit non.

M. Lazar: Je faisais remarquer que nos commentaires sont généraux.

Le président: Non, ils ne le sont pas. Il faut qu'ils soient également précis.

M. Lazar: Eh bien, mes commentaires sont de nature générale. Il est possible que...

Le président: Pensez-vous alors que si nous examinons l'aspect général des choses, il conviendrait de ne pas viser le Trust royal?

[*Texte*]

Mr. Dorin: May I just bootleg in here and ask this question in a slightly different way. Earlier on, a month or two back, whenever it was, the Economic Council of Canada came before us with their annual report suggesting that we needed to try some new ways to deal with things because some of the ways we have been dealing with them have not been working all that well.

What they tried to look at was the way that it was done in other countries they thought had maybe done somewhat better in the post-war period. It pointed to a few of them, including the Scandanavian countries. The current evidence would suggest that has not lasted. Certainly if one were to go by a vast array of measurments and examine which are successful and seem to be successful, you would have to include Germany and Japan in that group. It was in your annual report.

Mr. Fontana: How do you know what is in Trilon?

Mr. Dorin: It does not have anything to do with Trilon but it has something to do with the question.

In those two countries, I would suggest, they have two basic policies in their financial structure. One is very, very tight money. They have a very, very tough monetary policy in both Germany and Japan. The other thing they have is strong commercial links between the financial sector and the industrial sector. Are your recommendations on this consistent with the broad recommendation you gave us a month or two ago? I recognize that all kinds of other factors come into an economy, but maybe you could answer that.

Mr. Lazar: If it is at all helpful, when this issue was debated at the council about a year or 18 months ago we had about 20 or 25 council members around the table. If you look at our report at that time you will find that two members dissented, but 20-odd members supported the view which I have set out this evening. There was a fundamental, strong concern by council members that we were entering a new and unnecessarily risky area.

It should be evident from the overall context of my remarks tonight that we still believe there is enough that is good in this legislation, and it has been long enough in coming, that it ought to proceed, notwithstanding this particular objection we have.

As to the comments about Japan and Germany, I think the council would be much happier to begin by us getting our fiscal position in order, as the Germans and Japanese seem to have done. I think that is probably a more important determinant.

The Chairman: You think Japanese have their fiscal position in order, do you?

Mr. Lazar: Relative to Canada, yes, Mr. Chairman.

The Chairman: What do you have to say about the Japanese evaluation of real estate and the Japanese stock market?

Mr. Lazar: No comment, Mr. Chairman.

[*Traduction*]

M. Dorin: Si je peux intervenir et reformuler cette question de façon légèrement différente. Un peu plus tôt, il y a un mois ou deux, le Conseil économique du Canada nous a présenté son rapport annuel qui nous suggérait d'essayer de nouveaux mécanismes parce que ceux que nous utilisons ne sont pas très efficaces.

Ses auteurs ont essayé de comprendre ce qui se passait dans d'autres pays qui avaient apparemment mieux réussi que nous depuis la guerre. Ce rapport mentionnait un certain nombre d'entre eux, y compris les pays scandinaves. Les preuves dont nous disposons indiquent que cela n'a pas duré. Il est évident que si l'on tentait de déterminer, par le biais de mesures précises, quels sont les pays qui ont réussi, il faudrait inclure l'Allemagne et le Japon dans ce groupe. Cela faisait partie de leur rapport annuel.

M. Fontana: Comment savez-vous ce qui fait partie de Trilon?

M. Dorin: Cela n'a rien avoir avec Trilon mais cela répond en partie à la question.

Dans ces deux pays, d'après moi, la structure financière applique deux principes de base. Le premier est que l'argent doit être rare, très rare. L'Allemagne tout comme le Japon applique une politique monétaire très très stricte. La deuxième politique vise l'établissement de liens commerciaux étroits entre le secteur financier et le secteur industriel. Les recommandations que vous avez formulées sur ce point sont-elles semblables à celles que vous avez données il y a un mois ou deux? Je sais que l'économie d'un pays est influencée par toute une série d'autres facteurs mais vous pourriez peut-être répondre à cette question.

M. Lazar: Si cela peut vous être utile, lorsque le Conseil a débattu de cette question il y a environ un an ou un an et demi, il y avait environ 20 à 25 membres qui ont participé à cette discussion. Si vous examinez le rapport qui a été publié à l'époque, vous constaterez qu'il y avait deux membres dissidents mais que plus d'une vingtaine de membres appuyaient l'idée dont je vous ai fait part ce soir. Les membres du Conseil s'inquiétaient profondément de nous voir aborder un secteur nouveau et inutilement dangereux.

Il devrait ressortir clairement des remarques générales que j'ai faites aujourd'hui que nous pensons encore que ce projet de loi contient suffisamment de bonnes choses pour qu'on puisse demander qu'il soit adopté; de plus, cela fait si longtemps qu'il est en préparation qu'il devrait être adopté, malgré l'objection que nous avons formulée sur un point précis.

Pour ce qui est des commentaires sur le Japon et l'Allemagne, je pense que le Conseil voudrait voir notre situation fiscale en bon ordre, comme l'on fait les Allemands et les Japonais. Je pense que c'est là un élément déterminant.

Le président: Vous pensez que le système fiscal japonais est efficace?

M. Lazar: Par rapport au Canada, oui, monsieur le président.

Le président: Et que pensez-vous alors de la façon qu'ont les Japonais d'évaluer leur immobilier et leurs actions?

M. Lazar: Pas de commentaire, monsieur le président.

[*Text*]

The Chairman: How about the use of leverage in Japanese banks? Do you think 100:1 or 200:1 is a good leverage ratio?

Mr. Lazar: No, Mr. Chairman.

The Chairman: All right, let us talk about this. I want to know, when you start endorsing the Japanese—

Mr. Dorin: They did not endorse—

The Chairman: They did not endorse them?

Mr. Dorin: They did not endorse them in this matter. Personally I think that broad ownership is the proper way to go, and I agree with the council in that regard. The concern I have is that we are a very small country vis-à-vis the other industrialized countries, when we look to the United States, Japan, West Germany. Historically we have lacked for capital, and our financial and capital markets just are not at par or of the size and the scope of theirs.

Since we have been historically lacking capital, I wonder whether or not it is the proper policy for Canada. Even though theoretically I would argue that it is, can we, as a smaller industrial nation, go with theory, or do we have to be more interventionist?—to use something Mr. Rodriguez might suggest.

• 2125

Mr. Lazar: Council members were concerned that fundamentally there was too large a potential for conflict of interest in self-dealing. We were concerned that regulation could not prevent it. You can pass the best regulations in the world, but human nature being what it is, when times get very tough and the crunch comes and the phone call comes, it could be very hard to resist the pressures. This was the nature of the concern. I am sure this committee has heard it 1,001 different ways.

Mr. Rodriguez: Would you agree that the 10% ownership rule should apply to all financial institutions and not to the banks only?

Mr. Lazar: Our comments really were focused principally on deposit-taking institutions. Our reason for it—

Mr. Rodriguez: These are trust companies.

The Chairman: How do you differentiate between a deposit-taking institution and an insurance company that takes premiums from people when those premiums essentially operate as deposits?

Mr. Lazar: The distinction we are making is that the deposit insurance system does not lie behind them. We are concerned—

The Chairman: The institutions themselves are created in the CDIC system, which is essentially a system that will probably be backed up in legislation and backed up by the resources of the government of Canada. So how are there any essential difference?

Mr. Lazar: You added a point at the end that it is backed up by the resources of the government of Canada.

[*Translation*]

Le président: Et le ratio du levier financier qu'utilisent les banques japonaises? Pensez-vous que 100 ou 200 pour 1 soit un bon ratio?

M. Lazar: Non, monsieur le président.

Le président: Très bien, parlons de cela. Je voudrais savoir quand vous vous mettez à recommander la méthode japonaise...

M. Dorin: Ils n'ont pas recommandé...

Le président: Ils ne l'ont pas recommandée?

M. Dorin: Ils n'ont pas recommandé la méthode japonaise sur ce point. Personnellement, je pense qu'il est bon que la propriété soit largement dispersée et je suis d'accord avec le Conseil sur cette question. Le problème est que si l'on se compare aux autres pays industrialisés, comme les États-Unis, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, nous sommes un très petit pays. Nous avons toujours manqué de capital et nos marchés financiers et marchés de capitaux ne sont pas au même niveau que ceux de ces pays.

Vu notre manque traditionnel de capitaux, je me demande si cela est bien une politique adaptée au Canada. Même si sur le plan théorique je pense que c'est une bonne politique, je ne demande si, en tant que petite nation industrielle, nous devons suivre la théorie ou jouer un rôle plus actif?...pour faire appel à une idée avec laquelle M. Rodriguez serait peut-être d'accord.

M. Lazar: Les membres du Conseil craignent que les opérations avec apparentés ne comportent un trop gros risque de conflit d'intérêts. Même si vous adoptez les meilleurs règlements du monde, la nature humaine étant ce qu'elle est, lorsque les temps deviennent difficiles, que le moment critique arrive et que le téléphone sonne, il pourrait s'avérer très difficile de résister aux pressions. C'est en gros la crainte que nous avons. Je suis sûr qu'on l'a exprimée au comité de milles et une façons différentes.

M. Rodriguez: Seriez-vous d'accord pour dire que la règle des 10 p. 100 de propriété devrait s'appliquer à toutes les institutions financières et pas seulement aux banques?

M. Lazar: Notre remarque portait en fait essentiellement sur les institutions de dépôt. La raison en est que...

M. Rodriguez: Ce sont des sociétés de fiducie.

Le président: Quelle différence faites-vous entre un établissement de dépôt et une compagnie d'assurance qui perçoit des primes auprès des assurés, lesquelles sont en fait considérées comme des dépôts?

M. Lazar: La distinction que nous faisons, c'est que le système d'assurance-dépôts ne sert pas de garantie. Nous craignons...

Le président: Les institutions elles-mêmes sont créées dans le cadre du système de la SADC, lequel s'appuie très certainement sur un texte de loi et les ressources du gouvernement du Canada. Quelle différence essentielle y voyez-vous donc?

M. Lazar: Vous ajoutez à la fin qu'il s'appuie sur les ressources du gouvernement du Canada.

[*Texte*]

The Chairman: The point is that the effect of the proposed legislation under the white paper is to have it mandatory. Once you make belonging to an insurance scheme mandatory, you in effect say the Government of Canada is going to stand behind it, do you not?

Mr. Dorin: As a practical matter, whether it is a law or not—

The Chairman: As a practical matter, the point is that when I say to you that you have to belong to an institution, and someone else has a claim against the institution and the institution is legislated, then obviously the government is behind the institution. In a sense we have the guarantee of life insurance policies to $60,000 under the CDIC thing federally guaranteed.

Mr. Lazar: You probably know much more about this than I do, Mr. Chairman.

The Chairman: Whether I do or not, the fact is that it is the essence of the legislation.

Mr. Lazar: I guess I am saying thast the distinction the council members were making was whether or not the deposit insurance system was being put at risk. We thought the arguments on the two sides of this issue were very nicely balanced in terms of pro-and anti-commercial financial links.

After agonizing a long period of time, including around our council table for a good number of hours trying to sift through the debate, the members concluded the distinction they wanted to make was one based on the deposit insurance system. If the implication of the new legislation, which I confess I do not know well enough in this particular respect, is that the good faith of the government of Canada is being put behind quasi-deposits in insurance companies, then council members would have to re-examine the position.

The Chairman: If you think about the situation right now, the Mutual Life Insurance Company of Canada will be entitled to incorporate a bank; London Life will not.

Mr. Lazar: One is widely held and one is closely held.

Mr. Dorin: Both mutual.

The Chairman: With a bunch of participating policies representing about 95% of the claims in the insurance fund, is it not the case that the participating policy holders are in effect mutual holders to the privately held insurance company?

Mr. Lazar: We view a mutual life insurance company as the equivalent of a widely held company.

The Chairman: So a privately held company, even if it is 95% mutualized by virtue of par policies, is not.

Mr. Keith Patterson (Economist, Economic Council of Canada): In such a case, Mr. Chairman, the policy holders have no voting rights. In the mutual insurance company, the policy holders do have voting rights.

[*Traduction*]

Le président: L'effet de la législation proposée dans le cadre du livre blanc consisterait à rendre la chose obligatoire. Une fois qu'il est obligatoire d'appartenir à un régime d'assurance, cela ne revient-il pas à dire que le gouvernement du Canada va servir de garantie?

M. Dorin: Dans la pratique, qu'il s'agisse ou non d'une loi. . .

Le président: Dans la pratique, lorsque je vous dis que vous devez appartenir à une institution, que quelqu'un d'autre a des revendications contre cette institution et que celle-ci a été créée sous le régime d'une loi, il est évident que le gouvernement sert de garantie à l'institution. D'une certaine manière, nous avons une garantie de 60,000$ pour les polices d'assurance-vie dans le cadre de la SADC, garantie assumée par le gouvernement fédéral.

M. Lazar: Vous en savez sans doute beaucoup plus sur la question que moi, monsieur le président.

Le président: Que ce soit le cas ou non, c'est l'essence même du texte législatif.

M. Lazar: J'imagine que la distinction que font les membres du Conseil revient à se demander si oui ou non le système d'assurance-dépôts est menacé. Il nous a semblé que les arguments des deux aspects de la question s'équilibraient assez bien pour ce qui est d'être pour ou contre les liens financiers commerciaux.

Après nous êtres acharnés longtemps sur la question, y-compris autour de la table du Conseil où nous avons essayé d'avancer dans la discussion pendant de nombreuses heures, les membres ont conclu que la distinction qu'ils voulaient faire était en rapport avec le système d'assurance-dépôts. Si les implications de la nouvelle loi, que je ne connais pas suffisamment bien à cet égard, je l'avoue, sont que la bonne foi du gouvernement du Canada sert de garante pour les quasi-dépôts des compagnies d'assurance, les membres du Conseil devront dans ce cas revoir leur position.

Le président: Si l'on prend la situation actuelle, la Mutual Life Insurance Company of Canada aura le droit de créer une banque alors que la London Life ne l'aura pas.

M. Lazar: L'une a un grand nombre d'actionnaires, l'autre en a peu.

M. Dorin: Toutes deux sont des sociétés mutuelles.

Le président: Avec tout un ensemble de polices avec participation représentant près de 95 p. 100 des demandes de règlement sur le fonds d'assurance, ne se trouve-t-il pas que les titulaires de polices avec participation sont en fait les titulaires mutuels d'une compagnie d'assurance privée?

M. Lazar: Pour nous une société mutuelle d'assurance-vie revient à une société à grand nombre d'actionnaires.

Le président: Donc une société privée, même si elle est mutualisée à 95 p. 100 en vertu des polices à valeur nominale, n'en est pas une.

M. Keith Patterson (économiste, Conseil économique du Canada): Dans ce cas, monsieur le président, les titulaires de police n'ont pas le droit de vote. Dans une compagnie mutuelle d'assurance, les titulaires ont ce droit.

[*Text*]

• 2130

The Chairman: That is really evident is it not, in the way a mutual company operates? Have you ever heard of a mutual company kicking out its board of directors? If it has, I want to know about it.

Are you happy with that distinction? Are you really content with that? Does that really make you feel happy and enthusiastic? Can you really sleep at night with it?

Mr. Lazar: I will sleep well tonight, Mr. Chairman.

Mr. Manley: If I understood what you were saying, the 10% ownership rule should be extended to all deposit-taking institutions, which would include the trust companies, I take it. Am I right?

Mr. Lazar: Yes.

Mr. Manley: Could you give me an explanation of what you see being gained by that? It has always mystified me. I can understand the commercial link because of the problem of self-dealing, so it is essentially a protection of the depositors. But when you are strictly dealing with the ownership issue... It has always struck me that there was no more concentrated control in the corporate world than there is in a bank where shareholder democracy is so widely dispersed that no bank management I have ever heard of has ever been turfed out.

Mr. Rodriguez: That is why the bankers like the 10% rule. They did not at first.

Mr. Manley: Yes, that is why the bankers like the 10% rule: with the whole proxy circular operations there is really no meaningful shareholder democracy. Consequently, what is gained by saying that we would like to put trust companies into the same category?

Mr. Lazar: I am not sure I can add to the points I made earlier. The view of the council members was that wide ownership was an appropriate—

The Chairman: But why? Where do you see the great wide-ownership value in the Canadian Commercial Bank or the Pioneer Trust Company? These were both wide-ownership companies. Did wide ownership in those companies save the depositors? Did it help the people who dealt with them? Can you tell us about that? I want to know in what way wide ownership was so important to these people who got screwed.

Mr. Lazar: I am going to bore the people on the committee. I am going to have to repeat the same points I have made before. As a generalization, we believe you are involved in an area of difficult trade-offs. I mentioned earlier that the council members themselves struggled long and hard to find where the public interest lies. We believe on balance there was a larger potential for abuse with closed ownership. It is a judgment call. In other jurisdictions we have seen different types of systems work well and work badly.

[*Translation*]

Le président: A la façon dont une société mutuelle fonctionne, cela me semble évident, non? Avez-vous jamais entendu parler d'une société mutuelle qui renvoie son conseil d'administration? Si vous avez des exemples, j'aimerais les connaître.

Cette distinction vous convient-elle? Cela vous donne-t-il entièrement satisfaction? Cela vous rend-t-il heureux et enthousiaste? Cela va-t-il vous permettre de dormir sur vos deux oreilles?

M. Lazar: Je dormirai bien cette nuit, monsieur le président.

M. Manley: Si j'ai bien compris ce que vous disiez, la règle des 10 p. 100 de propriété devrait être élargie à toutes les institutions de dépôt, qui comprendraient, j'imagine, les sociétés de fiducie. C'est bien cela?

M. Lazar: Oui.

M. Manley: Pourriez-vous m'expliquer ce que cela apporte? Cela a toujours été pour moi un mystère. Je comprends le lien commercial en raison du problème des opérations avec apparentés, ce serait donc essentiellement pour protéger les déposants. Mais lorsque vous traitez strictement de la question de la propriété... Il m'a toujours paru évident qu'il n'y avait pas plus de concentration du contrôle dans le secteur des entreprises que dans une banque où la démocratie des actionnaires est tellement éparpillée qu'aucune direction de banque n'a jamais été éjectée, que je sache.

M. Rodriguez: C'est pourquoi cette règle des 10 p. 100 plaît aux banquiers. Ils ne l'aimaient pas au début.

M. Manley: Oui, c'est pourquoi les banquiers aiment la règle des 10 p. 100: avec tous les envois de circulaires de sollicitation de procurations, on ne peut pas dire qu'il y ait vraiment une démocratie des actionnaires. En conséquence, que gagnerait-on à vouloir placer dans la même catégorie les sociétés de fiducie?

M. Lazar: Je ne pense pas pouvoir ajouter quoi que ce soit à ce que j'ai déjà dit. Selon les membres du Conseil, un grand nombre d'actionnaires constituent...

Le président: Mais pourquoi? Où voyez-vous la grande valeur de la propriété multiple dans la Banque commerciale du Canada ou la Compagnie Pioneer Trust? Toutes deux avaient un grand nombre d'actionnaires. Est-ce que c'est cela qui a sauvé les déposants? Est-ce que cela a aidé ceux qui devaient s'occuper d'eux? Pourriez-vous nous l'expliquer? J'aimerais savoir en quoi le grand nombre d'actionnaires était si important pour toutes ces personnes qui se sont fait avoir.

M. Lazar: Je vais sans doute ennuyer les membres du comité car je vais devoir répéter ce que j'ai déjà dit. De façon générale, nous pensons que vous traitez d'un domaine où les contreparties ne sont pas évidentes. J'ai dit plutôt que les membres du Conseil eux-mêmes avaient longtemps débattu de la question de savoir où résidait l'intérêt du public. Nous avons jugé, à tout prendre, que les possibilités d'abus étaient plus grandes lorsqu'il y a peu d'actionnaires. C'est une question de jugement. Dans des contextes différents, nous avons vu d'autres systèmes donner de bons et de mauvais résultats.

[*Texte*]

I cannot offer you a magical answer to the question. I believe, Mr. Manley, you are asking the same question through a different route.

The Chairman: Is he not asking why you say that? You are sitting back and saying the council members believe it. Mr. Manley asks you why the council members believe it. What empirical evidence is there that wide ownership has such great importance that we ought to pay attention to it?

• 2135

Mr. Manley: In building on my thesis, I am strictly responding to my instincts here and not from any actual knowledge I have. But if you look at a widely held bank with its board of directors, and if your concern with the limited ownership, as I understand it, does not the potential for self-dealing through the use of the influence that comes with ownership exist, to some extent at least, when a phone call comes from a member of the board of directors to a lending officer to say this is a good loan, a good company, and he or she should go ahead and make the loan? That is totally outside our ability to regulate because it does not appear on anything.

Yet when you look at the ownership issue, you see that the lack of shareholder democracy in the banks creates what often is a very sluggish management. I know the CBA is going to be calling me on this, but it strikes me that it is a sluggish management, or can be, because the only thing that can ever get a bank's management team in trouble is a clear mistake. They do not really get a lot of rewards. They may get some rewards, I suppose. If they are innovative or think of a new approach to what they are doing or are aggressive, there may be some rewards. The real thing they have to deal with is the danger of making a mistake, because that is the only thing that is going to separate them from a long and successful career in bank management.

Where does the public interest lie in all of this? Is the public interest in favour of having large conglomerates, a little bit sluggish but very prudentially safe, or is it in having lean. . .?

Mr. Dorin: High flyers.

Mr. Manley: Well, not high flyers but open to the ability to have a more concentrated ownership, a more responsive management, subject to the regulation, of course, for prudential reasons.

Mr. Lazar: The example you used is the one of the bank director who calls the management of the bank and asks why they do not put some money into a particular investment. The implication is that the bank director may himself have an interest of one sort or another. If the bank director has influence with the management, then I would suggest that if the person who made the phone call was the boss, the commercial owner of the bank as opposed to a director in the bank, you would have far more influence.

[*Traduction*]

Je ne puis vous offrir une solution magique à cette question. Je crois, M. Manley, que vous posez la même question d'une autre manière.

Le président: Ne vous demandait-il pas pourquoi vous dites cela? Vous vous contentez de dire que c'est ce que croient les membres du Conseil. Monsieur Manley vous demande pourquoi ils le croient. Quelles preuves empiriques avez-vous pour pouvoir dire que le principe du grand nombre d'actionnaires est suffisamment important pour qu'on s'y attache?

M. Manley: Ma thèse se fonde uniquement sur mon instinct et non sur des connaissances effectives. Mais si vous prenez l'exemple d'une banque à grand nombre d'actionnaires et de son conseil d'administration, et si vous vous inquiétez des banques qui ont peu d'actionnaires, si j'ai bien compris, n'est-il pas possible que l'on procède à des opérations avec apparentés en faisant jouer l'influence que l'on a à être actionnaire, dans une certaine mesure du moins, lorsqu'un administrateur appelle le chargé de prêts au téléphone pour lui dire qu'il s'agit d'un prêt intéressant, d'une bonne société, et qu'il devrait donc accepter de signer pour le prêt? Cela dépasse totalement notre capacité de réglementation car cela ne figure nulle part.

Mais si vous étudiez la question de la propriété, vous constaterez que l'absence de démocratie au niveau des actionnaires des banques donne souvent lieu à une gestion timorée. Je sais que je recevrai des appels de la part de l'ABC, mais je constate que la gestion est timorée, ou peut l'être du moins, car la seule chose qui puisse mettre dans l'embarras l'équipe directrice d'une banque, c'est une erreur évidente. Je ne crois pas qu'ils bénéficient de récompenses. Mais j'imagine que c'est possible. S'ils font preuve d'inventivité, s'ils entrevoient une nouvelle méthodologie ou s'ils sont dynamiques, peut-être seront-ils récompensés. La seule chose dont ils doivent s'inquiéter c'est le risque de faire une erreur, car c'est effectivement la seule chose qui risque de mettre à terme à une carrière longue et heureuse dans la direction bancaire.

Où réside l'intérêt du public dans tout cela? Réside-t-il dans le fait d'avoir de gros conglomérats, qui sont un peu timorés mais qui sont très sûrs et agissent avec prudence ou dans le fait d'avoir. . .?

M. Dorin: Des gens qui prennent de gros risques.

M. Manley: Pas exactement, mais dans le fait d'avoir une propriété plus concentrée, une direction plus sensible, assujettie à un règlement, bien sûr, pour des raisons de prudence.

M. Lazar: L'exemple que vous donnez est celui de l'administrateur qui appelle la direction de la banque pour lui demander pourquoi elle n'investit pas dans une affaire particulière. Il se peut que l'administrateur ait lui-même un intérêt quelconque dans cette affaire. S'il a de l'influence auprès de la direction, j'imagine que si celui qui a appelé au téléphone était le patron, le propriétaire commercial de la banque et non un directeur, il aura beaucoup plus d'influence.

[*Text*]

I think your point is correct. We are talking about degrees of influence here. The argument is often made as you are making it, but there can be a kind of conflict with the bank director. I accept that. If there is that kind of conflict, I would suggest that if that same director was sitting on the board of the company that was controlling the bank, that individual would have even more power.

In terms of the broader point you raise, which is whether our widely held institutions are a bit sluggish, a bit slow and perhaps missing some of the nimbleness of a closely held company—I understand I am arguing against my argument of the last half hour, and we have agonized over these issues—if you look at the history of the last 10 years in the Canadian financial industry, it is pretty hard to make the case that the banks have outperformed the trust companies, if you are sober, and we understand that.

When I am pressed on this particular issue, the bottom line for me as an individual, as a citizen and as a representative of the council, is that we are worried that the commercial ownership of financial institutions in some ways is short-term gain for long-term pain, to reverse someone else's slogan. Yes, when the economy is looking good and things are looking fine, the commercial owner has a nice investment in the financial institution.

• 2140

We are quite aware that the record of the past 10 years would argue against our position. As we move into a recession and times get tough, council members are worried that if there were widespread commercial ownership of deposit-taking institutions some of the benefits you are referring to, which come out of closely held firms, might not stand the test of time. That is the kind of balancing act we have gone through.

The Chairman: Did you look at the fact that in a closely held situation the owners are likely to protect their interests, whereas with a widely held situation the owners tend to forget about their interests and see how they can raid the till? After all, because there is so small an interest they have nothing to protect.

Mr. Lazar: It certainly was a consideration, Mr. Chairman.

Mr. Manley: I would like to finish with the same question that I put to the Conference Board.

Have you followed the recent reductions of M-3 in Canada and the United States? Do you have any comments related to that in the context of what appears to be a depreciation of asset values, particularly in real estate, not just in North America but elsewhere too? I am asking you not just because you are here on Bill C-83 but because your agency deals with broader economic implications. Some of these trends are occurring fairly rapidly and they have fairly important implications to our financial institutions.

[*Translation*]

Je crois que vous avez raison. Nous parlons des divers degrés d'influence. C'est une question que l'on soulève souvent, comme vous-même, mais il peut y avoir une sorte de conflit avec l'administrateur. Je vous l'accorde. S'il y a un conflit, j'imagine que si le même administrateur était membre du conseil d'administration de la société qui contrôle la banque, il aurait encore davantage de pouvoir.

Pour ce qui est de la question plus générale que vous avez posée, et qui consiste à savoir si les institutions à grand nombre d'actionnaires sont un peu timorées, un peu lentes et manquent peut-être un peu du dynamisme des sociétés à peu d'actionnaires—je crois que je suis en train de présenter des arguments contre la thèse que j'ai soutenues pendant la dernière demi-heure, tandis que nous nous efforcions désespérément de régler ces problèmes—si vous regardez ce qui s'est passé dans l'industrie financière canadienne au cours des 10 dernières années, il est assez difficile de prouver que les banques ont eu de meilleurs résultats que les sociétés de fiducie.

Lorsqu'on me pousse à répondre à cette question particulière, le résultat final pour moi, en tant qu'individu, en tant que citoyen et en tant représentant du Conseil, c'est que nous nous inquiétons du fait que la propriété commerciale des institutions financières entraîne à certains égards des gains à brève échéance et des douleurs interminables, pour inverser le slogan de quelqu'un d'autre. Oui, lorsque l'économie est florissante et que les choses vont bien, le propriétaire commercial dispose d'un bon investissement dans l'institution financière.

Nous savons bien que la situation des dix dernières années contredit notre position. Tandis que nous nous dirigeons vers une récession et que les temps deviennent difficiles, les membres du Conseil craignent que si la propriété des institutions de dépôt était dispersée, certains des avantages que vous mentionnez, qui sont le propre des entreprises à peu d'actionnaires, pourraient ne pas résister au temps. C'est un peu ce genre d'équilibre que nous avons vu.

Le président: Avez-vous envisagé le fait que dans une situation où il y a peu d'actionnaires, les propriétaires risquent de protéger leurs intérêts, alors que lorsqu'il y a beaucoup d'actionnaires, ils ont tendance à oublier leurs intérêts? Après tout, parce que leur intérêt est si minime, ils n'ont rien à protéger.

M. Lazar: Nous en avons certainement tenu compte, monsieur le président.

M. Manley: J'aimerais finir en vous posant la même question qu'au Conference Board.

Avez-vous suivi les réductions récentes de M-3 au Canada et aux États-Unis? Avez-vous des remarques à faire à ce sujet puisqu'il semble y avoir une dépréciation des valeurs d'actif, surtout dans le secteur immobilier, pas seulement en Amérique du Nord, mais ailleurs également? Si je vous pose la question, ce n'est pas uniquement parce que vous êtes ici pour parler du projet de loi C-83, mais aussi parce que votre organisme s'occupe des implications économiques plus générales. Certaines de ces tendances se font jour assez rapidement et elles ont des implications relativement importantes pour nos institutions financières.

[*Texte*]

Mr. Lazar: I am not sure I understand your question. Are you asking whether financial institutions are squeezed as the economy turns down and the growth of the money supply slows down?

Mr. Manley: I want to know if it is squeezing financial institutions, particularly whether or not we will discover that some of them are significantly overextended in the context of loans against assets that are declining in value. As far as I can determine, the broad-based money supply has rarely declined as significantly as it has recently. In particular, I am concerned about the decline in value of hard assets that are backing a lot of the loans out there.

Mr. Lazar: In terms of the specifics of the individual institutions and how they are affected by this, we do not have that kind of information. Whether there are general trends that the Office of Superintendent of Financial Institutions could provide without divulging private information, I do not know, but we are not able to help you there. I am sorry.

Mr. Rodriguez: I am concerned about the ownership thing. We had some questions about that. However, another aspect that really bothers me is the concentration of power. I discovered that 63 directors of the five largest banks sit on the boards of directors of the 16 largest life insurance companies, which control 83% of the industry. The directors of the Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal sit on the boards of directors of 44% of the 750 largest companies in Canada, and 110 of those are non-financial and non-banking companies.

The banks have a hell of a big stake in this operation. Of 33 large insurance companies, 18 have 70 interlocking directorships with 20 trust companies. How the hell will we be able to supervise all this when we shake this thing down even further? Now they will be able to cross over and interlock even more closely in their directorships.

Are you satisfied this bill gives OSFI the power to be able to watch for these conflicts of interest?

• 2145

Mr. Lazar: Did you want a comment on the concentration aspect per se?

Mr. Rodriguez: Yes.

Mr. Lazar: Perhaps I could ask Madam Mayrand. She has recently published a paper on concentration in the industry and she can perhaps bring you up to date on our analysis.

Mme Andrée Mayrand (économiste, Conseil économique du Canada): Lorsqu'on a étudié la question de la concentration dans le secteur financier—je parle ici de la concentration dans le secteur financier et non pas dans toute l'économie—, on s'est aperçu que, durant les 20 dernières années, les niveaux de concentration du pouvoir économique, c'est-à-dire des actifs totaux, semblaient diminuer dans le temps. Les quatre plus grandes institutions, qui depuis des

[*Traduction*]

M. Lazar: Je ne suis pas sûr d'avoir compris votre question. Me demandez-vous si nos institutions financières sont dans une posture difficile lorsque l'économie flanche et que la croissance de la masse monétaire ralentit?

M. Manley: J'aimerais savoir si cela place les institutions financières dans une mauvaise posture, surtout pour ce qui est de savoir si nous allons ou non constater que certaines d'entre elles sont allées beaucoup trop loin pour ce qui est des prêts par rapport à l'actif dont la valeur diminue. Autant que je sache, la masse monétaire a rarement diminué autant que ces derniers temps. Je m'inquiète notamment du déclin de la valeur des biens durables qui servent de garantie à bon nombre de prêts.

M. Lazar: Pour ce qui est des détails des institutions particulières et de la façon dont cela les touche, nous ne possédons pas ces renseignements. Je ne sais s'il y a des tendances générales que le Bureau du surintendant des institutions financières pourrait indiquer sans divulguer des renseignements d'ordre privé, mais nous ne pouvons vous aider à cet égard. Je le regrette.

M. Rodriguez: Ce qui m'inquiète, c'est le problème de la propriété. Nous avons eu des questions à ce sujet. Mais il y a un autre aspect qui me chiffonne vraiment, c'est la concentration des pouvoirs. J'ai constaté que 63 administrateurs des cinq plus grosses banques siègent au conseil d'administration des 16 plus grosses compagnies d'assurance-vie, lesquelles contrôlent 83 p. 100 de l'industrie. Les administrateurs de la Banque royale du Canada et de la Banque de Montréal siègent au conseil d'administration de 44 p. 100 des 750 plus grosses compagnies canadiennes, et 110 d'entre elles sont des compagnies non financières et non bancaires.

En l'occurrence, l'enjeu des banques est énorme. Sur 33 grosses compagnies d'assurance, 18 ont 70 postes d'administrateur cumulés avec 20 sociétés de fiducie. Comment diable allons-nous pouvoir surveiller tout cela dans la situation proposée? Il pourra y avoir des imbrications et des cumuls de fonctions encore plus poussés.

Pensez-vous que ce projet de loi donne au BSIF le pouvoir de surveiller ces conflits d'intérêts?

M. Lazar: Voulez-vous que j'aborde le problème de la concentration proprement dit?

M. Rodriguez: Oui.

M. Lazar: Peut-être devrais-je demander à M^me^ Mayrand de répondre. Elle a récemment publié un document sur la concentration dans l'industrie et elle pourra sans doute vous mettre au courant des derniers résultats de notre analyse.

Mrs. Andrée Mayrand (Economist, Economic Council of Canada): When we dealt with concentration in the financial sector—I mean concentration in the financial sector and not in the economy as a whole—we realized that, for the last 20 years, the levels of concentration of the economic power, that is to say all the assets, seemed to be diminishing with time. The four biggest institutions which had been chartered banks for a number of years, are now competing with huge financial

[*Text*]

années étaient de grandes banques à charte, se retrouvent maintenant en concurrence avec de grands conglomérats financiers qui ont crû assez rapidement, mais sans quand même remplacer les banques.

Donc, on se retrouve dans un marché assez concentré. On sait tous que le marché financier au Canada est concentré. De plus en plus, les banques ont à faire face à la concurrence d'autres institutions, et il semble que cette concentration ait diminué dans le temps.

Il faut se demander si les choses continueront ainsi. Si les grandes institutions financières se mettaient à acheter des institutions financières qui font, par exemple, de l'assurance, on pourrait voir une augmentation de la concentration dans l'économie qui pourrait en préoccuper plusieurs.

Ce serait certes préoccupant, mais la question qu'il est important de regarder, selon nous, n'est pas uniquement celle de la concentration mais aussi celle de la concurrence qui peut y être liée ou ne pas y être liée. C'est-à-dire qu'on peut avoir un système très concentré et avoir en même temps de la concurrence.

Donc, si la concentration augmente, cela doit nous mettre la puce à l'oreille et on doit se dire: Regardons ce qui se passe au niveau de la concurrence. Ce n'est pas parce qu'il y a uniquement quelques grandes institutions qui se font concurrence qu'il n'y a pas de concurrence. Certains nous diront que la concurrence entre certaines très grandes entreprises est plus forte que la concurrence entre une grande entreprise et une multitude de petites entreprises.

Mr. Rodriguez: Tied with this is a lot of talk about globalization. Whenever I hear them talk, the talk is that what we have to do if we want to compete internationally is build stronger, bigger... "Bigger is better"—and I think that is where it is headed. One morning we are going to wake up and there is going to be only one financial institution in this country.

The Chairman: The Canadian Imperial Royal Bank of Canada.

Mr. Lazar: The 1980s were certainly marked by—it is just a statistically verifiable fact—a tremendous explosion of globalization within the financial services industry. That is particularly in the wholesale side of the business. It has not really touched the retail side of the business in a significant way until now. The result of this until the late 1980s was a tremendous growth of all kinds of institutions into the international market. Towards the end of the 1980s, finding they could not make any sort of profit in those "overbanked" markets, so to speak, a lot of them began to withdraw. We have seen in the last year or so a considerable retreat from there, but at the same time as Europe 1992 has been occurring, a large concentration process has been going on within Europe 1992, which the banks there presumably believe is necessary for them to compete efficiently.

This is pure speculation on my part, but I would be surprised 20 years from now if some of our chartered banks in Canada had not sought to merge at some time over the next 20 years. I have no idea whether it will be the next 2 or

[*Translation*]

conglomerates which grew very rapidly, but not to the point of replacing the banks, however.

We are therefore faced with a relatively concentrated market. Everybody knows that the financial market is concentrated. More and more, banks have to compete with other institutions, and yet this concentration has diminished with time.

We should wonder whether this trend is going to continue. If the big financial institutions started buying financial institutions in the insurance sector, for instance, we could witness an increased concentration in the economy, which would be a concern for many.

It certainly would be worrisome, but according to us, the issue we must consider is not only the concentration but also the competition which may or may not be linked to it. For we can have a very concentrated system and at the same time competition.

Therefore, if concentration increases, it should be an indication and we should ask ourselves what is going on competition wise. It is not because only a few big institutions compete that there is no competition. Some people will say that competition between very big corporations is stronger than competition between one big company and a whole lot of small businesses.

M. Rodriguez: À cela est lié le fait que l'on parle beaucoup de mondialisation. Chaque fois que j'en entends parler, on dit que ce qu'il faut faire pour être concurrentiel au niveau international, c'est devenir plus fort, plus gros... «plus gros c'est mieux»—et je crois que c'est vers cela que nous allons. Nous allons nous réveiller un bon matin pour constater qu'il n'y aura plus qu'une seule institution financière dans notre pays.

Le président: La Banque canadienne Impériale et Royale du Canada.

M. Lazar: Les années 80 ont été marquées sans aucun doute par—c'est une chose que l'on peut simplement vérifier statistiquement—une incroyable explosion de mondialisation dans le secteur des services financiers. Surtout dans le domaine du gros. Cela ne touche pas vraiment le secteur du détail de façon importante jusqu'à maintenant. De ce fait, jusqu'à la fin des années 80, il y a eu une croissance énorme de toutes les types d'institutions sur le marché international. Vers la fin des années 80, après avoir constaté qu'elles ne pouvaient pas réaliser les bénéfices attendus sur des marchés «surpeuplés de banques», pour ainsi dire, bon nombre d'entre elles ont commencé à se retirer. Au cours de la dernière année à peu près, les retraits ont été nombreux, mais en même temps, tandis que se profile à l'horizon l'Europe de 1992, le processus de concentration s'est généralisé sur ce continent, et les banques de ces pays estiment sans doute que c'est une chose nécessaire pour pouvoir mener une concurrence efficace.

C'est pure spéculation de ma part, mais je serais surpris que d'ici 20 ans, certaines de nos banques à charte canadienne n'aient pas tenté de fusionner à un moment ou à un autre. Je ne sais si ce sera dans deux ou 20 ans. Ce qui

[*Texte*]

20. The consideration that always would be in front of those who are trying to judge the acceptability of such mergers is whether in fact there was enough competition within the Canadian market for Canadian consumers and Canadian business that in fact the merger would, on balance, be a positive or negative thing.

If in fact we have a large number of trust companies or foreign banks or conglomerates that are active in the Canadian market, it might turn out in a specific set of circumstances that such a merger would make some sense. In other situations, if we found that in the particular market where that bank was engaged was not particularly competitive, one might want to resist it. I think I would react to the notion of a growing concentration within the Canadian industry on the basis of the facts of the particular market. There is no doubt now that many Canadian companies that wish to raise money have chosen to go overseas to do so and have been getting better prices and therefore their market is the global market.

• 2150

The Chairman: Are you suggesting that we have not got enough competition in Canada at the present time?

Mr. Lazar: Mr. Chairman, I am not suggesting that.

The Chairman: Are you suggesting we have too much competition in Canada?

Mr. Lazar: I was trying to respond to—

The Chairman: Many of the institutions and the people involved in them sometimes think we have too much competition, that we should eliminate the foreigners, that we should eliminate some of the restrictions we have, that we should somehow give our at-home banks a better break. I was wondering if you really believed that was a good idea.

Mr. Lazar: I was trying to respond to Mr. Rodriguez's point—

The Chairman: I know you were.

Mr. Lazar: —which I thought in essence was, is there a risk that over time we will have a more concentrated industry than we have today, perhaps one that is too concentrated and is dangerous?

Mr. Rodriguez: To the point where you get one super bank.

Mr. Lazar: We think that is something that has to be judged on a year-by-year basis as we go along.

The Chairman: Is it too concentrated now, or is it not concentrated enough?

Mr. Lazar: As you look at the specific financial markets out there at the moment, the evidence we have in the three or four particular sectors that we looked at in our recent studies suggest that the amount of concentration has declined very slightly over the last 20 years, very slightly.

The Chairman: You found there is less concentration today than there was 20 years ago.

Mr. Lazar: Correct, but only slightly different.

[*Traduction*]

compterait avant tout pour ceux qui essayeraient de voir s'il est acceptable que de telles fusions aient lieu, c'est de savoir si en fait la concurrence était suffisante sur le marché canadien pour les consommateurs canadiens et les entreprises canadiennes.

S'il y a en fait un grand nombre de sociétés de fiducie, de banques étrangères ou de conglomérats dynamiques sur le marché canadien, il pourrait s'avérer, dans certaines circonstances, qu'une telle fusion soit justifiée. Dans d'autres circonstances, si on constatait que le marché sur lequel cette banque s'est engagée n'était pas particulièrement concurrentiel, on pourrait avoir quelques réticences. Ma réponse sur cette question de la concentration croissante au sein de l'industrie canadienne se fonderait sur la situation de ce marché particulier. Il n'y a pas de doute que bon nombre de sociétés canadiennes qui souhaitent lever des fonds ont choisi d'aller à l'étranger pour cela et obtiennent de meilleurs prix tout en bénéficiant du marché mondial.

Le président: Voulez-vous dire que la concurrence n'est pas assez vive au Canada à l'heure actuelle?

M. Lazar: Ce n'est pas ce que je veux dire, monsieur le président.

Le président: Voulez-vous dire que la concurrence est trop vive au Canada?

M. Lazar: J'essayais de répondre à. . .

Le président: La plupart des institutions et leurs responsables jugent parfois que la concurrence est trop grande, qu'il faudrait éliminer les étrangers, qu'il faudrait supprimer certaines des restrictions existantes, qu'il faudrait d'une certaine manière mieux traiter les banques de notre pays. J'aimerais savoir si vous jugez vraiment l'idée bonne.

M. Lazar: J'essayais de répondre à la question de M. Rodriguez. . .

Le président: Je le sais.

M. Lazar: . . .qui était en gros de savoir s'il y a un risque de voir avec le temps une plus grande concentration de l'industrie qu'à l'heure actuelle, une concentration qui serait peut-être trop importante et dangereuse?

M. Rodriguez: Au point d'avoir une seule super banque.

M. Lazar: C'est une chose qu'il faudra voir au fil des ans.

Le président: La concentration est-elle trop ou pas assez grande à l'heure actuelle?

M. Lazar: Si vous considérez les marchés financiers en ce moment précis, les données que nous avons pour les trois ou quatre secteurs que nous avons étudiés récemment semblent indiquer que la concentration a diminué très légèrement au cours des 20 dernières années, très légèrement.

Le président: Vous avez constaté que la concentration était moins grande à l'heure actuelle qu'il y a 20 ans.

M. Lazar: C'est exact, mais la différence est très légère.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: I will ask you the same question I asked previous witnesses. Instead of trying to re-regulate and keep differences between financial institutions, would it not be better if we had one set of rules that applied to all financial institutions? For example, if it is a 10% ownership rule, it applies to everybody under the legislation. None of this stuff about you cannot market insurance through your branches; cut the crap that you can have a Chinese wall, those are just picket fences anyway. Just make one set of rules and have a Superintendent of Financial Institutions that enforces such things as arm's-length relationships and conflicts of interests and so on.

Mr. Lazar: With respect to the ownership structure, I think I have already indicated the council would have preferred a common set of rules for deposit-taking institutions. With respect to the specific example of insurance, although I indicated earlier we have not done any substantial research in the area, we would be inclined to agree with that view that it seems to be a decision not backed up by economics. So on those two examples I would support where you are.

Mr. Rodriguez: How about the Schedule 2 banks out of the United States coming into Canada and being treated differently from the way a Canadian would be treated in terms of the ownership question?

Mr. Lazar: If the institutions from the United States or from any other country are widely held and the Canadian potential owner of a financial institution is narrowly held, we do not think those situations are analogous. I guess what I am saying is that there may be circumstances in which, if you start with our premise at the council, which is that wide ownership of financial institutions is a good thing, then one would want to go behind that question of Canadian versus non-Canadian to find out whether that wide ownership principle was being respected or not.

Having said all that, we of course realize that the legislation in front of you does allow for different forms of ownership and so on. We assume we fought that battle and have lost. We assume this legislation will proceed.

Mr. Rodriguez: I raise the question, Mr. Chairman, that it is possible for a Canadian. . .what he cannot do in Canada, he can go into the United States, get a financial institution, bring it back to Canada and he can do the things that all the Schedule 1 banks do and he owns the bank. He cannot do that if he stays in Canada.

• 2155

Mr. Patterson: The specific recommendation of the Economic Council was that we should not make a difference between a foreign or a Canadian owner; in fact, that they would be all treated the same.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Je vais vous poser la même question qu'aux témoins précédents. Au lieu d'essayer de réglementer à nouveau et de maintenir la différence entre les diverses institutions financières, ne vaudrait-il pas mieux avoir un seul ensemble de règles s'appliquant à toutes les institutions financières? Par exemple, s'il s'agit de la règle des 10 p. 100 de la propriété, elle devrait s'appliquer à toutes les sociétés qui sont sous le régime de la loi. Aucune de ces institutions ne peut offrir d'assurance dans le cadre de ses filiales; ce n'est pas la peine de parler de muraille de Chine, ce n'est de toute façon qu'une simple clôture où les piquets sont espacés. Il suffirait d'avoir un seul règlement et de faire en sorte que le surintendant des institutions financières veille à son respect en ayant des relations d'indépendance, en surveillant les conflits d'intérêts, etc.

M. Lazar: Pour ce qui est de l'actionnariat, je crois avoir déjà indiqué que le Conseil préférerait un seul règlement pour les institutions de dépôt. Pour ce qui est de l'exemple particulier des assurances, bien que j'aie déjà indiqué plus tôt que nous n'avions pas fait de recherches approfondies dans ce domaine, nous aurions tendance à croire que cette décision ne semble pas fondée économiquement. Pour ces deux exemples, je serais donc de votre avis.

M. Rodriguez: Qu'en est-il des banques sous le régime de l'annexe 2 qui viennent des États-Unis au Canada et qui ont droit à un traitement différent de celui réservé aux banques canadiennes pour ce qui est de la question de la propriété?

M. Lazar: Si les institutions venant des États-Unis ou de tout autre pays ont un grand nombre d'actionnaires et que les éventuels propriétaires canadiens d'une institution financière sont beaucoup moins nombreux, nous ne pensons pas que ce soient des situations analogues. Ce que je veux dire, c'est qu'il y a des circonstances où, si on reprend les prémisses du Conseil, à savoir qu'un grand nombre d'actionnaires pour des institutions financières est une bonne chose, il faudrait alors voir au-delà du fait qu'il s'agit d'un établissement canadien par rapport à un établissement non canadien, et vérifier si le principe de la propriété dispersée est bien respecté ou non.

Ceci dit, nous sommes bien conscients du fait que le texte législatif que vous étudiez permet diverses formes de propriétés, etc. Nous estimons que nous nous sommes battus, mais que nous avons perdu la bataille. Nous imaginons que ce texte de loi sera adopté.

M. Rodriguez: Je pose la question, monsieur le président, de la possibilité pour une société canadienne. . . Ce qu'elle ne peut pas faire au Canada, elle peut aller le faire aux États-Unis, créer une institution financière, revenir au Canada et faire tout ce qui est autorisé aux banques régies par l'annexe I, tout en étant propriétaire de la banque. Ça ne lui est pas possible si elle reste au Canada.

M. Patterson: Les recommandations du Conseil économique étaient qu'il ne faudrait pas faire de différence entre un propriétaire étranger et un propriétaire canadien; il faudrait en fait les traiter tous de la même façon.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: That is basically the answer I wanted.

The Chairman: You suggested that your studies indicated there was less concentration of ownership today, or less concentration of markets, than there was some years ago. That is the case in financial industries, but it is not the case in milk, it is not the case in bread, it is not the case in abattoirs, it is not the case in the distribution of groceries. Do you think we have real problems with those particular products? Why all of a sudden is the wide ownership of financial industries important when we have allowed significant concentration in the production of beer, milk, bread, abattoirs, groceries? Why does the Economic Council have this great desire that financial institutions be widely held when nothing is said about milk and break and beer?

Mr. Lazar: Is your focus, Mr. Chairman, on wide ownership or on concentration in your question?

The Chairman: I guess concentration and wide ownership are the same thing, are they not?

Mr. Lazar: I have been interpreting them as at least being in part different with respect to—

The Chairman: Why are they different?

Mr. Lazar: "Concentration", as we have been using the expressing tonight, refers to what the proportion of a market or the proportion of assets of a particular industry which are held—

The Chairman: Indeed, when I get to milk, bread, beer, abattoirs, and grocery chains, it is not only concentration of ownership but concentration of single ownership. You have both issues crushing in on you.

Do you think we ought to turn our attention to those industries? Certainly there has been more concentration in those industries than there has been in the financial industries. I was wondering where you got this theory of yours that wide ownership was particularly important in financial industries, because I have not heard the Economic Council rally against the concentration of beer ownership.

Mr. Lazar: I have two comments, Mr. Chairman. The first one is that, as a generalization, we believe holding a licence to conduct a financial service as business is rather different, that the effect of the financial services industry on the economy as a whole, on the stability of the economy as a whole, is rather different from the other industries that you mentioned. A problem in the financial services industry can ripple through the entire economy. A problem in the beer industry is likely to—

The Chairman: Or groceries or bread or milk.

Mr. Lazar: That is right, Mr. Chairman.

The Chairman: It does not ripple.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Voilà qui répond à ma question.

Le président: Vous dites que vos études semblent indiquer qu'il y a moins de concentration de propriétaires à l'heure actuelle ou une réduction de la concentration des marchés. C'est le cas dans le secteur financier, mais ce n'est pas le cas pour le lait, le pain, les abattoirs et la distribution des produits d'épicerie. Pensez-vous que ces produits-là posent un réel problème? Pourquoi la propriété multiple du secteur financier est-elle tout à coup importante lorsque l'on a permis une concentration très grande dans le domaine de la production de la bière, du lait, du pain, des abattoirs et de l'épicerie? Pourquoi le Conseil économique souhaite-t-il tant que les institutions financières aient des propriétaires multiples alors qu'on ne dit rien pour le lait, le pain et la bière?

M. Lazar: Monsieur le président, la question porte-t-elle essentiellement sur la propriété multiple ou sur la concentration?

Le président: J'imagine que la concentration et la propriété multiple sont la même chose, non?

M. Lazar: Selon mon interprétation, je voyais tout de même une petite différence pour ce qui est de...

Le président: En quoi sont-elles différentes?

M. Lazar: La «concentration», dans le sens où nous l'avons employée ce soir, porte sur la part du marché ou la part de l'actif d'un secteur particulier qui est détenue...

Le président: Bien sûr, lorsqu'on en vient au lait, au pain, à la bière, aux abattoirs et aux chaînes de produits alimentaires, il ne s'agit pas seulement de concentration de la propriété, mais de concentration d'une propriété unique. Les deux problèmes se posent avec acuité.

Pensez-vous que nous devrions nous occuper de ces industries? Il y a certainement eu davantage de concentration dans ces secteurs que dans celui des finances. Je me demande d'où vous tirez cette théorie voulant qu'il soit particulièrement important d'avoir un grand nombre d'actionnaires dans le secteur financier, car je n'ai pas entendu le Conseil économique s'élever contre la concentration de la propriété dans le secteur de la bière.

M. Lazar: J'aimerais faire deux remarques, monsieur le président. La première, c'est qu'en général nous estimons que le fait de détenir une licence pour offrir un service financier dans le cadre d'une entreprise est assez différent, que l'effet du secteur financier sur l'économie dans son ensemble, sur la stabilité de l'économie dans son ensemble, est assez différent des autres secteurs industriels que vous avez mentionnés. Lorsqu'il y a un problème dans le secteur des services financiers, il peut se répercuter sur l'ensemble de l'économie. Lorsqu'il y a un problème dans le secteur de la bière, il risque de...

Le président: Ou de l'épicerie, du pain ou du lait?

M. Lazar: C'est exact, monsieur le président.

Le président: Il n'y a pas de répercussion.

[*Text*]

Mr. Lazar: I guess what I am saying is that if a milk company goes under or a grocery company goes under, it does not ripple through the entire economy. If a financial services company goes under, with the kind of leverage it has, there is a far larger ripple through the economy.

Mr. Rodriguez: I never thought I would hear you make the argument for trust on monopolies.

The Chairman: Thank you very much. The meeting is adjourned to the call of the chair.

[*Translation*]

M. Lazar: Ce que je veux dire, c'est que lorsqu'une entreprise laitière fait faillite, ou qu'une entreprise de produits alimentaires fait faillite, cela n'a pas de répercussion sur l'ensemble de l'économie. Si une société de services financiers fait faillite, avec le genre de levier dont elle dispose, les répercussions sont de beaucoup plus importantes sur l'économie.

M. Rodriguez: Je n'aurais jamais imaginé que je vous entendrai défendre les monopoles.

Le président: Merci beaucoup. La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des poste
Postage paid | Port payé
Lettermail | Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Conference Board of Canada:

Guy Glorieux, Director, Financial Services Research Program;

Charles A. Barrett, Vice-President, Business Research;

A. Michael Andrews, Senior Research Associate, Financial Services Research Program.

From the Economic Council of Canada:

Harvey Lazar, Deputy Chairman;

Keith Patterson, Economist;

Andrée Mayrand, Economist.

TÉMOINS

Du Conference Board of Canada:

Guy Glorieux, directeur, Programme de recherche sur les services financiers;

Charles A. Barrett, vice-président, Recherche en commerce;

A. Michael Andrews, chargé de recherche principal, Programme de recherche sur les services financiers.

Du Conseil économique du Canada:

Harvey Lazar, président associé;

Keith Patterson, économiste;

Andrée Mayrand, économiste.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Govern
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 146

Tuesday, December 4, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 146

Le mardi 4 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 4, 1990
(184)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 4:03 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, John Manley, Steven Langdon, Diane Marleau, Pat Sobeski, René Soetens and Douglas Young.

Acting Members present: Catherine Callbeck for Diane Marleau; George Rideout for Jerry Pickard.

Other Member present: John Rodriguez and David Walker.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Canadian Bankers Association*: Peter C. Godsoe, Chairman; Helen K. Sinclair, President; Richard M. Thomson, Chairman and Chief Executive Officer. *From the Canadian Life and Health Insurance Association* Inc.: Mark R. Daniels, President; Kevin Kavanagh, President and Chief Executive Officer; Jack Masterman, Chairman and Chief Executive Officer and Jean-Pierre Bernier, Vice-President and General Counsel. *From the Trust Companies* Association of Canada: John Evans, President and Chief Executive Officer.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act. (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142.*)

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Richard M. Thomson made a statement and, with the other witnesses from the Canadian Bankers Association, answered questions.

At 4:45 o'clock p.m. the sitting was suspended.

At 4:48 o'clock p.m., the sitting resumed.

Kevin Kavanagh made a statement and, with the other witnesses from the Canadian Life and Health Insurance Association Inc., answered questions.

At 5:31 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:34 o'clock p.m., the sitting resumed.

John Evans made a statement and answered questions.

At 6:18 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 4 DÉCEMBRE 1990
(184)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 16 h 03, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, John Manley, Steven Langdon, Diane Marleau, Pat Sobeski, René Soetens, Douglas Young.

Membres suppléants présents: Catherine Callbeck remplace Diane Marleau; George Rideout remplace Jerry Pickard.

Autres députés présents: John Rodriguez et David Walker.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *De l'Association des banquiers canadiens*: Peter C. Godsoe, président du conseil exécutif; Helen K. Sinclair, présidente; Richard M. Thomson, président et directeur général. *De l'Association canadienne des* compagnies d'assurances de personnes: Mark R. Daniels, président; Kevin Kavanagh, président et directeur général; Jack Masterman, président et chef de la direction; Jean-Pierre Bernier, vice-président et conseiller général. *De* l'Association des compagnies de fiducie du Canada: John Evans, président et chef de la direction.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Richard M. Thomson fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Association des banquiers canadiens, répond aux questions.

À 16 h 45, la séance est suspendue.

À 16 h 48, la séance reprend.

Kevin Kavanagh fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, répond aux questions.

À 17 h 31, la séance est suspendue.

À 17 h 34, la séance reprend.

John Evans fait un exposé et répond aux questions.

À 18 h 18, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, December 4, 1990

• 1603

The Chairman: Can we get the show on the road? I am sorry that we are a little bit slow, but there is one obligation in politics, and that is to vote and vote frequently.

Our order of reference this afternoon is consideration of Bill C-83, the Loan and Trust Companies Act. This meeting was supposed to start at 3.30 p.m. I am going to continue until we have heard everybody, so the meeting will obviously run a little overtime, but that is the way it is.

The first witness is the Canadian Bankers' Association, Helen Sinclair, President; Peter Godsoe, from the Bank of Nova Scotia, Chairman. Also representing the Canadian Bankers' Association today is Richard Thomson.

Perhaps you could give us a quick presentation of what your position is with respect to the bill and then we will go on to some questioning.

Mr. Richard M. Thomson (Canadian Bankers' Association): Thank you, Mr. Chairman. Rather than summarize a brief, which is on the public record, I would like to make four observations concerning the legislative proposals which this committee is considering.

• 1605

First, we are pleased that the government has introduced a long overdue reform package. While we are disappointed with some crucial aspects of the proposed legislation and will take every opportunity to put forth our views, we believe it is important to conclude the debate. It has been wide-ranging. All views are now on the table for this committee and Parliament as a whole to consider. We want to assure you that our industry respects the process. We are confident it will yield results to serve the public interest.

Second, we feel it important to put on the public record our view that Canada has historically benefited from good financial sector legislation. The stability of our institutions and the dynamism of our financial markets reflect in large part the high quality of that legislation. As the problems of the American savings and loan institutions and commercial banks come to light, the contrasts between our system of regulation and that of our neighbour to the south have never been more stark.

Where did the Americans go wrong? Basically, it was in the belief that pure numbers of institutions would equate to better financial markets, even if it meant an impossible burden for regulators and turning a blind eye to the problems of weaker institutions, while constraining the activities of stronger institutions.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 4 décembre 1990

Le président: Pouvons-nous commencer? Excusez notre retard, mais dans la vie politique, il existe une obligation qui revient fréquemment, celle de voter.

Notre ordre du jour cet après-midi prévoit l'examen du projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt. La réunion devait commencer à 15h30. Nous allons siéger jusqu'à ce que nous ayons entendu tous nos témoins; aussi devrons-nous prolonger nos délibérations au-delà de l'heure prévue mais nous n'y pouvons rien.

Nos premiers témoins représentent l'Association des banquiers canadiens. Helen Sinclair en est la présidente et Peter Godsoe, de la Banque de la Nouvelle-Écosse, le président du conseil exécutif. Richard Thomson les accompagne.

Donnez-nous donc un bref exposé de votre position concernant le projet de loi, et nous vous poserons ensuite des questions.

M. Richard M. Thomson (Association des banquiers canadiens): Merci, monsieur le président. Plutôt que de résumer le mémoire que nous vous avons déjà présenté, je voudrais faire quatre remarques concernant les propositions législatives dont le comité est saisi.

Premièrement, nous constatons avec satisfaction que le gouvernement a déposé son programme de réformes législatives tant attendu. Même si nous sommes déçus de certains aspects essentiels de la législation proposée—et comptons saisir toutes les occasions de faire valoir notre point de vue—nous croyons qu'il est important de clore le débat. C'est un débat de grande envergure. Tous les intéressés ont présenté leur position aux fins d'étude par ce comité et par le Parlement dans son ensemble. Nous désirons nous assurer que notre secteur respecte la démarche du comité. Nous sommes confiants qu'elle donnera des résultats qui seront dans l'intérêt public.

Deuxièmement, nous croyons important de faire savoir qu'à notre avis le Canada a toujours bénéficié d'une bonne législation financière. La stabilité de nos institutions et le dynamisme de nos marchés financiers reflètent dans une large mesure la qualité de cette législation. À la lumière des problèmes qui frappent les sociétés d'épargne et de prêt de même que les banques commerciales américaines, le contraste entre notre système de règlementation et celui de nos voisins du Sud n'a jamais été aussi frappant.

En quoi les Américains ont-ils eu tort? Essentiellement, en croyant qu'un plus grand nombre d'institutions en soi se traduirait par de meilleurs marchés financiers—même si l'on imposait ainsi une tâche impossible aux autorités de règlementation et qu'on fermait les yeux sur les problèmes des institutions moins solides tout en limitant les activités des institutions plus fortes.

[*Texte*]

At the same time, legislators sought to bolster public confidence through deposit insurance. Deposit insurance was supposedly a costless means of promoting the trustworthiness of institutions and attracting public savings at a time when they would not have attracted them otherwise.

While our experience has been very different from the Americans, we believe the lessons are nonetheless very important for Canadians. In particular, this committee should be concerned that our system of deposit insurance, mirroring as it does the American system, badly dissipates the market discipline that would normally curtail abusive behaviour. This is particularly important as financial markets are deregulated and as governments seem prepared to condone closely held ownership of deposit institutions.

Drawing another lesson from the American experience, Canadians should be wary of arguments about the need to constrain larger institutions to play the same numbers game that has plagued the United States. There are no grounds to believe that the game would result in any different results here.

Third, we want to emphasize our support for the four objectives of reform laid out in the government's policy paper: first, benefiting consumers by increasing competition and the variety of services offered by financial institutions; two, enhancing the protection for depositors and policyholders; three, strengthening the ability of Canadian institutions to compete at home and abroad; and finally, laying the groundwork for discussions with the provinces on harmonization.

The course of regulatory change through the 1980s effectively conformed to these objectives. The creation of the Office of the Superintendent of Financial Institutions and the expansion of powers of federal institutions to own security dealers were positive steps. We believe the committee should rely heavily on these principles throughout its current deliberations.

As the committee knows, we have had a great deal of difficulty in understanding how the restrictions on the rights of deposit institutions to diversify will conform to any of these objectives. Barring institutions from insurance distribution and car leasing will not benefit consumers, nor will it increase competition or strengthen our ability to compete at home and abroad. In fact, these proposals will have the exact opposite effect.

You need not take our word on this. The record of bank participation in these markets in other countries and of non-bank participation in these markets here at home speaks for itself.

[*Traduction*]

Qui plus est, les législateurs ont alors tenté de maintenir la confiance du public par le biais de l'assurance-dépôt. Il s'agissait d'un moyen peu coûteux de promouvoir la fiabilité des institutions et d'attirer l'épargne à un moment où, sans cette mesure, le public n'aurait pas suivi.

Même si l'expérience des Américains diffère considérablement de la nôtre, nous croyons néanmoins que les Canadiens peuvent en tirer de très importantes leçons. Votre comité devrait se préoccuper plus particulièrement du fait que notre système d'assurance-dépôt, en reflétant comme il le fait le système américain, dissout grièvement la discipline du marché qui permettrait autrement de restreindre les abus. Ce point est particulièrement important dans un contexte où les marchés financiers sont déréglementés et où le gouvernement semble prêt à cautionner la propriété à capital fermé des institutions de dépôt.

Autre leçon à tirer de l'expérience américaine: les Canadiens devraient se méfier des arguments avancés quant à la nécessité d'imposer des contraintes aux grandes institutions afin de favoriser la venue d'un grand nombre d'institutions, selon l'exemple peu reluisant des Américains. Rien ne permet de supposer que nous obtiendrions des résultats différents.

En troisième lieu, nous désirons souligner que nous appuyons les quatre objectifs de réforme énoncés dans l'aperçu des propositions législatives du gouvernement, à savoir: tout d'abord, être profitable aux consommateurs en stimulant la concurrence et en élargissant l'éventail des services offerts par les institutions financières; deuxièmement, améliorer la protection des déposants et des assurés; troisièmement, renforcer la capacité concurrentielle des institutions financières canadiennes sur le marché intérieur et l'étranger; et jeter les bases qui permettront de discuter d'une harmonisation avec les provinces.

Les changements de réglementation survenus au cours des années 80 vont effectivement dans le sens de ces objectifs. La création du bureau du surintendant des institutions financières et l'élargissement des pouvoirs des institutions fédérales leur permettant de posséder une firme de courtage en valeurs mobilières constituent un pas en avant. Nous croyons que le comité devrait s'inspirer fortement de ces principes tout au long des délibérations en cours.

Comme le savent les membres du comité, nous éprouvons beaucoup de difficulté à comprendre comment les restrictions frappant les droits des institutions de dépôt de se diversifier s'inscrivent dans le cadre de ces objectifs. Interdire la distribution d'assurance et de crédit-bail automobile à ces institutions ne sera pas profitable aux consommateurs, ni ne permettra d'accroître la concurrence. Cela ne renforcera pas non plus notre capacité de livrer concurrence sur le marché intérieur et à l'étranger. En fait, ces propositions auront exactement l'effet contraire.

Vous n'êtes pas tenus de nous croire sur parole. À cet égard, la participation des banques à ces marchés dans d'autres pays de même que celle des institutions non bancaires à ces marchés au Canada sont éloquentes.

[*Text*]

In the case of insurance distribution, we have pointed to countless examples of foreign jurisdictions where banks participate alongside brokers to the benefit of consumers—with no evidence of abuse. We pointed to two Canadian provinces where credit unions retail insurance—with no evidence of abuse.

The convergence of banking and insurance is a worldwide phenomenon. The retirement savings market is a particular example where individuals typically look for a combination of life annuity and deposit life products. As the major providers of RRSP products in Canada, we see no logic in laws that allow individuals to be serviced by their bank or trust company prior to retirement and then pushed out the door the day their plans have to be collapsed. Given the aging of our population, the annuity issue is of some urgency to our customers, who have built significant relationships with our banks and have deposited retirement savings there.

• 1610

In the case of automobile leasing, Canada is the only major industrialized country in the world to prevent banks from leasing cars. Again, what is at stake here is institutions' ability to satisfy their customers' growing demand for an increasingly popular means of financing automobile purchases. Our bewilderment with government policy here is compounded by the very high degree of foreign domination of the car-leasing market in Canada at the present time.

Financial services markets are not escaping the consumer forces that revolutionized the retailing of consumer goods in the 1970s and 1980s. This revolution did more than harness technology and sophisticated marketing techniques to the merchandising of soap and groceries. It led to more choice, more price and service competition and more convenience. It put generic drugs behind the pharmacist's counter and a full line of telephone equipment in department stores, breaking the exclusive preserve of the existing suppliers. The question to this committee is: will government allow the country's main retailers of financial services to meet the similar challenge of bringing more choice, more price and service competition and more convenience to Canadian consumers, putting their interests in front of suppliers' interests?

This leads me to a fourth and final observation, that the arguments against deposit-taking institutions' involvement in certain financial markets, to the extent they have been made at all, rest on the premise that these institutions will abuse their position in the market to take advantage of unwitting consumers and increase their supposed market domination. For example, it has been suggested that banks will engage in coercive sales practices, if permitted, to distribute insurance.

[*Translation*]

En ce qui a trait à la distribution d'assurance, nous avons fait référence à une foule d'exemples de pays où les banques participent à ce marché, de concert avec les courtiers, au grand avantage des consommateurs, et ce, sans que l'on ait constaté d'abus. Nous avons également mentionné l'exemple de deux provinces canadiennes où les caisses d'épargne et de crédit offrent de l'assurance, à nouveau sans abus.

La convergence des services bancaires et de l'assurance est un phénomène mondial. L'épargne-retraite illustre bien cette convergence en ce que les clients de ce marché recherchent précisément une combinaison de produits de dépôt et de rentes viagères. En tant que principal fournisseur de REER au Canada, nous trouvons illogique que les lois permettent aux particuliers d'avoir recours aux services d'une banque ou d'une société de fiducie avant la retraite, mais qu'ils soient contraints de faire affaire ailleurs le moment venu de mettre fin à leur régime. Comme notre population vieillit, la question des rentes revêt une grande importance pour nos clients, qui ont établi de solides relations avec nos banques et qui y ont déposé leurs épargnes de retraite.

En ce qui a trait au crédit-bail-automobile, le Canada est le seul grand pays industrialisé à interdire aux banques l'exercice d'activité de crédit-bail-automobile. Une fois de plus ce qui est en jeu, c'est la capacité des institutions à répondre à la demande croissante des clients pour ce moyen de plus en plus populaire de financer l'achat d'une automobile. Nous sommes d'autant plus perplexes à l'égard de la politique du gouvernement que l'on constate actuellement une très forte domination étrangère sur le marché canadien du crédit-bail-automobile.

Les marchés des services financiers n'échappent pas aux tendances qui ont révolutionné la vente au détail des biens de consommation dans les années 70 et 80. Cette révolution a contribué davantage à la commercialisation du savon et des produits d'épicerie que ne l'ont fait la technologie de pointe et les techniques de marketing les plus élaborées. Elle s'est traduite par un plus vaste choix, des prix plus concurrentiels, un meilleur service et plus de commodités. Elle a permis le libre accès aux produits pharmaceutiques d'usage courant et toute une gamme d'appareils téléphoniques—mettant fin à la chasse gardée des grossistes. La question que nous soulevons devant le comité est la suivante: le gouvernement permettrait-il aux principaux détaillants de services financiers du Canada de relever un défi similaire—c'est-à-dire offrir un plus vaste choix, des prix plus concurrentiels, un meilleur service et plus de commodités aux consommateurs canadiens—en accordant la priorité aux intérêts du consommateur plutôt qu'à ceux des fournisseurs?

Ceci m'amène à formuler une quatrième et dernière observation. Les arguments qui prêchent contre la participation des institutions de dépôt à certains marchés financiers—lorsqu'on les a effectivement fait valoir—reposent sur l'hypothèse que ces institutions abuseront de leur position et en profiteront pour exploiter les consommateurs à leur insu et étendre leur présumée domination. Par exemple, on a laissé entendre que les

[*Texte*]

Our views on this issue are well known. Quite apart from the legal and ethical implications of such practices, they would simply not make good business sense. However, if these arguments are considered sufficient to warrant denying banks insurance powers, presumably they would be invoked to deny insurance companies banking and trust powers.

Another concern that sometimes surfaces is that banks will misuse confidential client information in a deregulated environment. The privacy issue is not a new one. Banks and other financial institutions that combine several different financial activities under one roof have had to deal with this issue for some time. Banks take concerns about customer privacy very seriously, and the industry has spent the past number of years developing a privacy code that conforms to OECD guidelines, ratified by Canada in 1984.

The code is currently in the final stages of preparation. Customer protection from having personal information transferred to third parties without prior consent is incorporated in the code. It will also go beyond these duties and contain specific provisions dealing with the data integrity and security and individuals' right to access their own personal data. During its development, the code benefitedfrom extensive consultations with officials from a variety of government departments. We feel confident that it will go a long way toward dealing with privacy concerns related to the increasing integration and automation of financial markets. We will be pleased to share the code with members of this committee when it is finalized.

I will note one last concern to consumers, the threat of corporate concentration. Some have argued that the banks should come to dominate the insurance industry if permitted to enter. This is a curious assertation, given that the insurance industry has made itself takeover-proof through mutualization. In fact, 7 out of the top 10 firms are owned by policy holders, and the other 3 are owned by commercial conglomerates and have been for many years.

• 1615

The three concerns I have just described were considered and dismissed when banks entered the mortgage and consumer-lending markets in the 1950s and 1960s. All public evidence suggests that these markets, decades after bank entry, remain more competitive.

Specifically, bank involvement in these markets led to lower and more uniform prices, more product variety, and greater enhanced availability and convenience. Canadians have every right to expect the same benefits from increased competition in insurance and auto leasing.

[*Traduction*]

banques exerceront des pratiques de vente coercitives si elles sont autorisées à distribuer de l'assurance. Notre point de vue sur cette question est bien connu. Mis à part leurs implications légales et déontologiques, de telles pratiques ne seraient tout simplement pas rentables. Toutefois, si l'on juge que ces arguments suffisent à justifier l'interdiction frappant la distribution d'assurance par les banques, on devrait également pouvoir invoquer ces mêmes arguments pour restreindre les pouvoirs bancaires et fiduciaires des compagnies d'assurance.

Autre préoccupation qui refait souvent surface: on prétend que, dans un contexte déréglementé, les banques utiliseront à mauvais escient les renseignements confidentiels dont elles disposent sur le client. La question de la confidentialité de l'information n'est pas nouvelle. Les banques et les autres institutions financières qui offrent différents services financiers sous un même toit y font face depuis un certain temps déjà. Les banques prennent cette question très au sérieux. Le secteur bancaire s'est affairé ces dernières années à concevoir un code de déontologie axé sur les lignes directrices de l'OCDE ratifiées par le Canada en 1984.

Ce code sera bientôt prêt. Il comporte des dispositions visant à protéger le client contre le transfert de renseignements personnels à des tiers sans son consentement. Le code va plus loin et prévoit des clauses précises sur l'intégrité et la sécurité des données de même que sur le droit du client à l'accès à l'information qui le concerne. Tout au long de l'élaboration de ce code, nous avons fréquemment consulté les représentants des différents ministères. Nous sommes persuadés qu'il répondra à bon nombre des préoccupations de confidentialité reliées à l'intégration et à l'automation croissantes des marchés financiers. Nous serons heureux de remettre ce code aux membres du comité quand il sera disponible.

Qu'il me soit permis de mentionner une dernière préoccupation soulevée par le consommateur: la menace d'une concentration d'entreprises. Certains prétendent que les banques pourraient en arriver à dominer le secteur de l'assurance si on leur permettait d'entrer sur ce marché. Cette affirmation est plutôt curieuse étant donné que l'industrie de l'assurance s'est mise à l'épreuve des acquisitions par la mutualisation. En fait, sept firmes sur les dix grandes appartiennent aux assurés. Et les trois autres appartiennent à des conglomérats commerciaux, établis de longue date.

Les trois préoccupations que je viens de décrire furent considérées et rejetées lorsqu'il fut question de l'entrée des banques sur le marché des prêts à la consommation et des prêts hypothécaires, dans les années 50 et 60. La preuve est faite que ces marchés, des décennies plus tard, demeurent plus concurrentiels.

Plus précisément, la participation des banques à ces marchés a donné lieu à des prix moindres et plus uniformes, à un plus vaste choix de produits et un accès plus pratique. Les Canadiens ont tous les droits d'escompter les mêmes avantages d'une concurrence accrue dans le secteur de l'assurance et du crédit-bail automobile.

[*Text*]

The Parliament of Canada has consistently decided in the interests of Canadian consumers. It made tough choices for Canadians in 1954 and in 1967 when the mortgage and consumer loan markets were opened up to banks. History has shown that these tough decisions have benefited Canadian consumers.

We have every confidence that you will consider carefully all sides of the debate in making the difficult decisions you have to make, and have every expectation of increased consumer benefits resulting from this round of legislative reform.

Ms Callbeck (Malpeque): I welcome the opportunity to ask a few questions. I would like to start with ownership. In your brief you made a real case for widely held ownership of deposit-taking institutions, and then you recommended widely held ownership only for major deposit-taking institutions—in other words, those over $750 million.

Are you really saying here that the potential for self-dealing, for conflict of interest that may result from closely held institutions, is greater in the larger ones than in the smaller ones?

Mr. Thomson: I think it is a compromise in the sense that to get an institution started you probably must have a controlling shareholder, so if it is smaller it is perhaps the market's way of getting things started, but as the institution gets bigger it becomes more feasible to have it broadly held, and that is the compromise in the recommendation.

We are not against new entrants to the market, but when an institution reaches a very large size, which $750 million is, then all the evidence around the world points to the fact that a broadly held ownership is the way to go to avoid the self-dealing problem, and the problem of regulating the holding company or companies that control the deposit institutions.

Ms Callbeck: We had the superintendent here last week and he told the committee that under Bill C-83 he has all the power he needs to deal with self-dealing and other problems you have mentioned. Are you saying that you do not feel he does?

Mr. Thomson: I think it is very difficult to be on the outside as is a regulator. He is basically not in the industry every day doing business, and he is not inside the institution every day. The history shows that most institutions that get into trouble are in very severe trouble by the time the regulator knows about it. It is a very difficult thing to regulate a financial institution if the people who are running it are not prepared to co-operate with the regulator and they are trying to hide it from the regulator. I would say it is virtually impossible.

Ms Callbeck: You feel that Bill C-83 really will not give him the power to deal with all these—

Mr. Thomson: It will give him the powers that he needs probably—

Ms Callbeck: In other words, he will not be able to—

[*Translation*]

Le Parlement canadien a toujours privilégié les intérêts des consommateurs. Il a pris des décisions difficiles en 1954 et en 1967 en ouvrant aux banques le marché des prêts à la consommation et des prêts hypothécaires. L'histoire démontre que ces décisions ont profité aux consommateurs canadiens.

Nous avons bonne confiance que vous étudierez soigneusement toutes les facettes du débat avant de prendre les décisions difficiles qui vous incombent, et ce, dans l'intérêt optimal du consommateur.

Mme Callbeck (Malpèque): Je suis ravie de pouvoir vous poser quelques questions. Je commencerai par la participation. Dans votre mémoire, vous préconisez vivement que les institutions acceptant des dépôts soient largement ouvertes. Mais vous ajoutez que seules les grandes institutions de dépôt, en d'autres termes celles qui appartiennent à la catégorie de plus de 750 millions de dollars, devraient avoir un capital largement réparti.

Voulez-vous dire que la possibilité d'un conflit d'intérêt, la tentation de transactions intéressées, est plus grande dans les institutions plus importantes que dans les institutions qui le sont moins?

M. Thomson: Nous préconisons un compromis. En effet, au départ pour former une institution, il faut sans doute un actionnaire majoritaire et si nous avons affaire à une petite institution, le marché exige qu'elle démarre ainsi, mais au fur et à mesure qu'elle prospère, les possibilités de multiplier le nombre des actionnaires sont plus grandes; et voilà pourquoi nous faisons cette recommandation, qui est en quelque sorte un compromis.

Nous ne voulons pas limiter l'entrée sur le marché, mais quand une institution devient très importante, disons 750 millions de dollars, on constate, par toutes sortes de preuves, qu'un capital largement réparti permet d'éviter les transactions intéressées et la nécessité de réglementer le holding ou les compagnies qui contrôlent les institutions acceptant des dépôts.

Mme Callbeck: La semaine dernière, le surintendant a dit aux membres du comité que le projet de loi C-83 lui conférait tous les pouvoirs dont il avait besoin pour contrer les transactions intéressées et les autres problèmes que vous avez cités. Voulez-vous dire que vous estimez qu'il ne les a pas?

M. Thomson: Je pense qu'il est très difficile d'appliquer une réglementation externe. Le surintendant ne participe pas à la gestion du secteur au jour le jour et il n'est pas sur place dans les institutions tous les jours. On a pu constater par le passé que la plupart des institutions qui se trouvaient en difficulté étaient bien enlisées dans leurs problèmes quand le responsable de la réglementation était mis au courant. Il est très difficile de réglementer une institution financière si les gens qui la gèrent ne sont pas prêts à coopérer avec le responsable de la réglementation, s'ils lui cachent des choses. Je vous dirais que c'est pratiquement impossible.

Mme Callbeck: Vous pensez que le projet de loi C-83 ne lui donnera pas les pouvoirs nécessaires pour...

M. Thomson: Il lui donnera sans doute les pouvoirs dont il a besoin...

Mme Callbeck: En d'autres termes, il ne pourra pas...

[*Texte*]

Mr. Thomson: —to put out the fire, so to speak, in the sense of taking it over and liquidating it. But self-dealing usually is done with an avoidance of detection in mind. It is not easy to detect if you are not there every day.

Ms Callbeck: The government says that the current mix of closely and widely held institutions has worked well, and to force a major sell out suddenly of trust companies would cause a major disruption. Do you accept those arguments?

• 1620

Mr. Thomson: Large commercially linked closely held institutions are are a new phenomenon. We have only had these since deposit insurance was put in place. Nobody wanted to own a deposit-taking institution until deposit insurance came into being. This reduced the downside risk.

In the early days of banking in Canada no one family wanted to own the main bank in town. They were frightened that if it went down, the people in the community would demand that they put all of their other assets into it to protect it.

The idea of a controlling a financial institution was not a viable thing until deposit insurance came in. To say that it has worked well is fine if you only look back a decade or two, but we are talking about a very small period—

The Chairman: If you look back on that you will find that the shareholders of banks were doubly responsible. There was no limited liability on them.

Mr. Thomson: That is correct.

The Chairman: If there was a claim on the bank, the shareholder had to kick in not only the money he had committed to the bank, but double that amount. Consequently, there was not just broad ownership but enormous personal liability.

Mr. Thomson: There was a personal liability to the extent of another 100% of what he had invested.

But that was quite awhile ago, Mr. Chairman, and between that time and the establishment of deposit insurance, nobody looked to take over these financial institutions. That went on for 30 years.

The Chairman: You are not saying that there were no closely held trust companies during that period, are you?

Mr. Thomson: Yes, I think I am.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): You opposed the widely held proposal in 1967, and then you changed your tune.

Mr. Thomson: That was imposed on us by government public policy.

Mr. Rodriguez: The only possible reason is that now the chief executive officer never gets fired.

[*Traduction*]

M. Thomson: Pour éteindre l'incendie, pour ainsi dire, en en prenant le contrôle et en la liquidant. D'ordinaire, on procède à des transactions intéressées en comptant bien ne pas se faire prendre. Il est très difficile de repérer ce genre de transaction quand on n'est pas sur place tous les jours.

Mme Callbeck: Le gouvernement prétend que c'est une réussite que d'avoir panaché les institutions financières de sorte que certaines sont à capital largement réparti et d'autres à participation restreinte. Il prétend par ailleurs que si l'on forçait soudainement les compagnies de fiducie à multiplier le nombre de leurs actionnaires, il s'ensuivrait une grande débâcle. Acceptez-vous ces arguments-là?

M. Thomson: Les grandes sociétés commerciales à capital restreint ayant des liens commerciaux constituent un phénomène nouveau. Elles n'existent que depuis la création de l'assurance-dépôt, car avant cela, personne ne voulait posséder une institution de dépôt. L'assurance-dépôt a réduit les risques liés à ce genre d'entreprise.

Au tout début de l'histoire bancaire canadienne, aucune famille ne voulait être propriétaire de la principale banque de sa ville. On craignait que si la banque faisait faillite, les gens de la ville exigeraient des propriétaires de la banque qu'ils vendent tous leurs biens pour les dédommager.

L'idée de contrôler les activités d'une institution financière n'était pas réalisable avant l'assurance-dépôt. Ce n'est que depuis une ou deux décennies qu'on peut dire que le système fonctionne bien, mais il s'agit d'une période très courte...

Le président: En effet, autrefois, les actionnaires des banques assumaient une double responsabilité. Le principe de la responsabilité limitée ne s'appliquait pas.

M. Thomson: C'est exact.

Le président: Lorsqu'on présentait une réclamation contre une banque, l'actionnaire était tenu responsable jusqu'à concurrence du double de la somme qu'il avait investie dans la banque. Par conséquent, non seulement la participation était largement répartie, mais la responsabilité personnelle était énorme.

M. Thomson: En effet, la responsabilité personnelle s'élevait au double de la somme investie.

Cela remonte cependant à loin, monsieur le président, et entre ce moment et la création de l'assurance-dépôt, personne ne s'est intéressé à ce genre d'institution financière. La situation a duré pendant 30 ans.

Le président: Êtes-vous en train de nous dire que les sociétés à participation restreinte n'existaient pas pendant cette période?

M. Thomson: Oui.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Vous vous êtes opposé à la proposition de 1967 portant sur les sociétés à capital largement réparti, et vous avez maintenant changé votre fusil d'épaule.

M. Thomson: Cela nous a été imposé par la politique publique du gouvernement.

M. Rodriguez: La seule raison qui peut expliquer ce revirement, c'est que le président-directeur-général n'est jamais congédié.

[*Text*]

Mr. Thomson: Chief executive officers have been fired.

Ms Callbeck: I would like to ask a question on insurance. In your brief you said something to the effect that if it is policy that banks cannot sell insurance, this will deny consumers the benefits of improved products and lower prices.

How can you say that? Do you have evidence to support this position that there would be improved products and lower prices?

Mr. Thomson: We have evidence in the form of what happened in other countries we have looked at. We can make that available to you. We have evidence that the premiums for insurance we sell through our programs of creditor insurance are less than the group premiums charged elsewhere.

Yes, we believe that selling certain types of standard product insurance through branch offices will bring a lower price and better service to the client. If we are wrong, we will not do much business. If we are right, we will do a lot of business. In the end the public will decide whether our service is better and whether our prices are attractive. We are really talking about freedom of choice.

We believe the consumer is an intelligent consumer who is used to options in delivery systems, and we ought to give him the option of trying our delivery service. The insurance product itself will probably be designed, in the case of the Toronto-Dominion Bank, by an outside insurance company. Most of the insurance companies in Canada have said they would be delighted to help us devise the insurance we will sell through our branches, if we get the right to do it.

Ms Callbeck: So you have evidence to show that.

Mr. Thomson: If you call that evidence, yes, we have some evidence. The best evidence will be found after we try, because then we will have proof one way or the other.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): From what I can determine, you have identified only three basic restrictions on your ability to be in the marketplace—cars, insurance and annuities. Before I address those, are there any other substantive issues in terms of the bill that you think we should concern ourselves with?

Mr. Thomson: Ownership is another one, and then there is the corporate governance issue on directorships. It is also an issue in this new bill.

Mr. Dorin: We have been around the track on the ownership issue for about five years now, and probably longer.

• 1625

On automobile leasing, I think it is probably no secret that most of the opposition to automobile leasing probably comes from the large leasing companies, who are just as happy to leave it the way it is. It also comes from dealerships and dealers.

[*Translation*]

M. Thomson: Cela s'est déjà vu.

Mme Callbeck: J'aimerais poser une question sur les assurances. Dans votre mémoire vous affirmez que si l'on interdit aux banques de vendre de l'assurance, c'est le consommateur qui y perdra, car il ne pourra pas profiter d'une amélioration des services et d'une baisse des prix dans ce domaine.

Qu'est-ce qui vous porte à le croire? Avez-vous des preuves à nous fournir?

M. Thomson: Il suffit de voir ce qui s'est passé dans d'autres pays. Nous pouvons vous fournir ces renseignements. Nous sommes en mesure de prouver que nos primes d'assurance-crédit sont moins élevées que les primes collectives qui existent ailleurs.

Nous estimons que permettre aux succursales bancaires de pouvoir vendre un certain type d'assurance fera baisser les prix et améliorera la qualité du service offert. Si nous nous trompons, nous ne connaîtrons pas beaucoup de succès. L'inverse vaut aussi. En dernier ressort, c'est la clientèle qui jugera. C'est la liberté de choix qui est en cause.

Nous croyons à l'intelligence des consommateurs, qui sont habitués à comparer les divers types d'assurance qu'on leur offre. On devrait leur permettre d'essayer notre produit. La Banque Toronto-Dominion s'adressera à une compagnie d'assurance proprement dite pour la conception de son programme d'assurances. La plupart des compagnies d'assurance du Canada nous ont d'ailleurs offert leur aide si jamais on nous permet de vendre de l'assurance.

Mme Callbeck: Vous avez donc des preuves à nous fournir.

M. Thomson: Oui, si l'on peut parler de preuves. La meilleure preuve sera notre succès ou notre échec.

M. Dorin (Edmonton Nord-Ouest): Si j'ai bien compris, il n'y a sur le marché que trois niches d'où vous êtes exclus: le crédit-bail automobile, la vente d'assurances et les rentes. Avant que je vous en parle, y a-t-il, à votre avis, d'autres questions importantes soulevées dans le projet de loi, sur lesquelles nous devrions nous pencher?

M. Thomson: La question de la participation et celle de l'administration de la société, notamment de la nomination des administrateurs. Il en est question dans ce nouveau projet de loi.

M. Dorin: Nous étudions la question de la participation depuis au moins cinq ans maintenant.

C'est un secret de polichinelle que ceux qui s'opposent le plus à notre entrée sur le marché du crédit-bail automobile sont les grandes sociétés de location, qui préféreraient que rien ne change. Cette position vient également des concessionnaires de voiture.

[*Texte*]

Do you see any way to segregate the market between what I might call commercial leasing and consumer leasing; in other words, the leasing that might be done with an auto dealership that leases either to individuals or perhaps to small business up to say, 5 cars or 20 cars, versus the Greyhounds and the Hertzes of the world that might lease 100-car fleets?

Is there any middle ground where we might find a place to allow you to compete against the large leasing companies, which you have identified in your brief as holding a substantial amount of the market, while giving some protection for auto dealers? I will stop there for a moment, although I have another question on this.

Mr. Peter C. Godsoe (Chairman, Executive Council, Canadian Bankers' Association): We think anything is possible. You could take the fleet leasing, where we would go head to head mainly with American companies. The three automotive companies are in fleet leasing and control over 50% of our market. To us it is rather mind-boggling that in our own country we cannot compete. We do not understand the public policy.

I would go further and say that when you get down to the individual, car leasing is done in every developed country in the world but Canada. The automotive dealers survive and flourish in the United States, throughout Europe and through Australia, if we look at comparable countries.

We find that when we were allowed to get into consumer lending or home mortgages, it made the total market more competitive. Auto leasing for an individual now is a direct choice against getting a car loan when he takes his car. Frankly, when we look at the rate differentials, it is really the lower end who are paying the higher price. We think competition would be healthy in the interest of public policy of the country in an industry that is frankly foreign dominated.

We have sympathy for the automotive dealers. Most of them are our best customers, but they are already competing with General Motors, Ford, General Electric, PHH Leasing run out of Baltimore, and others.

Mr. Dorin: You identify what was going to be my next question. You say the dealers are some of your best customers, and that is their concern. When auto dealers come and talk to me about this issue, their concern is that they are, on the one hand, dealing with the bank that is providing their financing and then they are using that financiing to run their business and to sell cars, etc. On the other hand, they feel they would be put in a position where the person who is financing them has access to essentially all the information and records of the dealership and then would be competing with them in the marketplace. Essentially you have a kind of a conflict-of-interest problem. Can you address it?

Mr. Godsoe: We do not think we have, any more than General Motors does when it is financing a dealership and offering leasing plans and flooring plans. On top of that, General Motors is offering the product. We as a bank and as

[*Traduction*]

Serait-il possible d'établir une distinction entre le crédit-bail commercial et le crédit-bail à la consommation, c'est-à-dire entre d'un côté, le crédit-bail que pratique un concessionnaire louant des voitures à des particuliers ou à des petites entreprises ayant besoin au maximum de 5 à 20 voitures, et de l'autre le crédit-bail, qui est offert à des géants comme Greyhound et Hertz, qui peuvent louer des flottes de 100 voitures.

N'y a-t-il pas un créneau dans lequel vous pourriez faire concurrence aux grandes sociétés de crédit-bail, qui, d'après votre mémoire, détiennent une part importante du marché, sans que cela menace pour autant la survie des concessionnaires de voitures? J'ai une autre question à vous poser sur le même sujet, mais je vous demanderai d'abord de répondre à celle-ci.

M. Peter C. Godsoe (président, conseil exécutif, Association des banquiers du Canada): À notre avis, tout est possible. On pourrait ainsi nous permettre de faire concurrence à armes égales aux sociétés américaines qui assurent le crédit-bail des flottes de voitures. Les trois grand fabricants de voitures contrôlent plus de 50 p. 100 de ce marché. Nous trouvons complètement déconcertant de ne pas pouvoir leur faire concurrence dans notre propre pays. La raison d'être de cette politique nous échappe.

J'ajouterai que les banques pratiquent le crédit-bail automobile à la consommation dans tous les pays développés sauf au Canada. Or, les concessionnaires de voitures survivent et prospèrent même aux États-Unis, dans les pays européens et en Australie, pour ne citer que quelques pays.

Lorsqu'on nous a permis d'accorder des prêts à la consommation et des prêts hypothécaires, c'est tout le marché qui est devenu plus concurrentiel. À l'heure actuelle, le particulier, lorsqu'il veut se procurer une voiture; a le choix entre le crédit-bail et un prêt voiture. Compte tenu de l'écart dans les prix, ce sont vraiment les consommateurs les moins argentés qui sont lésés. Nous estimons qu'il serait dans l'intérêt public d'accroître la concurrence dans un secteur qui, il faut bien l'admettre, est sous contrôle étranger.

Nous compatissons avec les concessionnaires de voitures. Ils sont parmi nos meilleurs clients, mais ils font déjà concurrence notamment à General Motors, Ford, General Electric et PHH Leasing de Baltimore.

M. Dorin: Vous venez de répondre à ma prochaine question. Vous reconnaissez que les concessionnaires sont parmi vos meilleurs clients, et c'est d'ailleurs ce qui les inquiète. Les concessionnaires de voitures avec lesquels j'ai discuté de la question me disent qu'ils se préoccupent du fait que les banques leur avancent l'argent pour leur permettre de mener leurs activités. Ils craignent donc que la banque qui connaît tous leurs secrets, dispose d'un avantage si on lui permet de leur faire concurrence sur le marché. N'y a-t-il pas conflit d'intérêt?

M. Godsoe: Nous ne serions pas placés dans une situation de conflit d'intérêt différente de celle de General Motors, qui fait crédit à ses concessionnaires et qui offre des plans de crédit-bail et des plans de financement des voitures

[*Text*]

an industry are purely in it for the financial services side. We are not linked into the product. The dealer already has a lot of power exerted over him by his automotive counterpart who is offering both the finance and the product.

We already have been in car loans for a quarter of a century. I think the consumer benefited. Most of us—and I think most experts would concur—feel that leasing today is just an alternative to the loan. It is really the same thing. You are just doing it in a different fashion. We really do find this quite confusing. We understand some of the dealers' concerns, but it is minority who are are into leasing, not a majority.

Mr. Rodriguez: On this question of securities dealers, the banks can own securities dealers.

Mr. Godsoe: This is correct.

• 1630

Mr. Rodriguez: They are not under the banks' roof. There is some sort of a Chinese wall.

Mr. Thomson: There is a separate incorporation for regulatory purposes by the provinces. Primarily that is where it came from.

Mr. Rodriguez: In fact, if I go to my banker he will not tell me what stock to buy. He might refer me to your securities.

Mr. Thomson: Correct.

Mr. Rodriguez: Is that not similar to what they are suggesting with the insurance? You can own an insurance company, and what they want to do is to establish a Chinese wall and to say, if I want insurance, you then refer me to your insurance company. What is wrong with that? How is the securities thing working? Is it working to your disadvantage?

Mr. Thomson: There are differences. Granted, there are some similarities too. The securities industry, of course, is regulated by the provinces and that, I think, is the primary reason they are in a separate subsidiary. The Ontario Securities Commission, for instance—

Mr. Rodriguez: But the practice is the same. The practice is that it is a separate operation. There is an arm's-length relationship.

Mr. Thomson: I think we would be able to do a better job if we were able to have more of the securities business done directly in the branches than we can today. It would be a more efficient operation. If you say that selling securities is exactly the same as selling insurance, you know then your case is a better one.

Mr. Rodriguez: No. No.

Mr. Thomson: I think there are some—

Mr. Rodriguez: You made the argument that you can provide a better service, more efficiently and more economically if I can go to the branch and do my insurance and buy it through my machine and all that sort of stuff. The same argument would apply with my stocks.

[*Translation*]

en montre. Qui plus est, General Motors est un fabricant de voitures. Les banques ne s'intéressent qu'à l'aspect financier de ces transactions. Nous ne sommes pas des fabricants. Le fabricant de voiture est davantage en mesure d'exercer des pressions sur le concessionnaire, car c'est lui qui fournit le produit et assure le financement.

Nous consentons des prêts automobiles depuis maintenant 25 ans, à l'avantage du consommateur. La plupart d'entre nous estiment—comme la plupart des spécialistes d'ailleurs—que le crédit-bail constitue un choix de financement comme le prêt. C'est plus ou moins la même chose sous deux angles différents. La situation est très confuse, à notre avis. Nous comprenons les préoccupations de certains concessionnaires, mais une minorité d'entre eux seulement pratiquent le crédit-bail.

M. Rodriguez: Les banques peuvent posséder des maisons de courtage en valeurs mobilières, n'est-ce pas?

M. Godsoe: Oui.

M. Rodriguez: Ces services ne sont pas offerts à la banque même. On pourrait dire qu'une grande muraille les sépare.

M. Thomson: La réglementation des provinces exige la constitution d'une société distincte. Voilà l'explication

M. Rodriguez: Mon banquier ne me conseillera pas quant aux actions que je devrais acheter. Il me dirigera plutôt vers la maison de courtage affiliée à la banque.

M. Thomson: C'est juste.

M. Rodriguez: Ne propose-t-on pas de faire la même chose pour les assurances? Une banque pourrait posséder une société d'assurance, mais on érigerait une grande muraille entre elles, et tout ce que la banque aurait à faire, c'est de diriger ses clients vers sa société d'assurance. Quel inconvénient y voyez-vous? La formule qui a été adoptée dans le cas des maisons de courtage vous est-elle défavorable?

M. Thomson: Ce n'est pas tout à fait la même chose, mais j'admets qu'il est facile de s'y tromper. Les maisons de courtage en valeurs mobilières sont réglementées par les provinces, et c'est ce qui explique surtout, si je ne m'abuse, l'existence d'une filiale distincte. La Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, par exemple...

M. Rodriguez: Mais la pratique est la même. Il s'agit de deux entités distinctes sans lien de dépendance.

M. Thomson: J'estime que le consommateur serait mieux servi si les succursales bancaires pouvaient s'occuper des transactions mobilières. Ce serait plus efficace. Si vous pensez qu'on vend de l'assurance comme on vend des valeurs mobilières, vous êtes mieux renseigné que moi.

M. Rodriguez: Non, non.

M. Thomson: Il y a certaines...

M. Rodriguez: Vous soutenez que permettre au consommateur d'acheter de l'assurance dans une succursale bancaire permettrait d'améliorer le service, de le rendre plus efficace et moins coûteux. La même chose devrait s'appliquer dans le cas des actions.

[*Texte*]

Mr. Thomson: It would, but we are not allowed to do it.

Mr. Rodriguez: Has it been impeding the banks from—

Mr. Thomson: It is more costly, and it is more difficult and more frustrating, but we have exemptions for all government securities. We have exemptions, for example, for Canada Savings Bonds, all government, municipal securites, all provincial securities. We can sell those through the branch system. We can sell commercial paper through the branch system. There are a lot of things that we can sell through the branch system in the securities that have been exempted, all the simpler products. The more complicated ones, you are correct—namely, common equities—we cannot. We can sell mutual funds through a representative in the branch system who is registered. It is not black and white. I would say we sell most of the products through the branch system, but the regulatory part. . .there is a part of it that is in a separate company.

Mr. Rodriguez: You have made a big to-do about the ownership question and suddenly you have become enamoured of the 10% rule and the widely held ownership. You argue that—

Mr. Thomson: Why do you say "suddenly"?

Mr. Rodriguez: In 1967 I remember reading the stuff that you people were saying. Let me—

Mr. Thomson: We were widely held in 1967.

Mr. Rodriguez: At that time the 10% rule was brought in.

Mr. Thomson: Right.

Mr. Rodriguez: I remember reading that the bankers were not enamoured of that idea and then became very affectionate about it over the years, to this point now where you want it to apply to trust companies.

You argue that there is a grave danger, and you wave aloft the problem in the United States as an example of what could happen when you have a closely held, commercially linked financial institution. Then, on the other hand, you object to the rules that would require a third of the directors on your banks' boards to have no major business dealings with the banks.

I always suspected that the close linkages between your best customers and sitting on your banks boards provided a great deal of conflict of interest. It seems to me you are sucking and blowing at the time, brother. Politicians have tried to do it, and never could pull it off.

An hon. member: The NDP can do it.

Mr. Rodriguez: Liberal politicians, in government for years, have done it unsuccessfully.

• 1635

Why would you not recognize the need, in terms of appearance in the eyes of the public? On the one hand, you are warning us of the dangers of a close link, but at the same time you want to continue your close links on your boards of directors.

[*Traduction*]

M. Thomson: Oui, mais nous n'en avons pas le droit.

M. Rodriguez: Cela a-t-il empêché les banques de. . .

M. Thomson: C'est plus coûteux, c'est plus difficile et plus frustrant, mais une exception est faite dans le cas des titres gouvernementaux. Nous pouvons, par exemple, vendre des obligations d'épargne du Canada ainsi que des obligations émises par les municipalités et les gouvernements provinciaux. Les succursales bancaires peuvent vendre ce genre de titre ainsi que du papier commercial. Tous les titres simples peuvent déjà être vendus par les succursales bancaires. Elles ne peuvent cependant vendre les titres plus complexes, et notamment les actions ordinaires. Un représentant accrédité peut vendre des fonds communs de placement dans une succursale. Ce n'est pas tout l'un ou tout l'autre. Les succursales peuvent vendre la plupart de ces produits, mais ceux qui sont réglementés doivent être vendus par une société distincte.

M. Rodriguez: Vous avez déjà beaucoup tempêté au sujet de la question de la participation, et soudainement vous vous êtes pris d'affection pour la règle des 10 p. 100 et pour les sociétés à capital largement réparti. Vous soutenez. . .

M. Thomson: Pourquoi dites-vous «soudainement»?

M. Rodriguez: Je me souviens de ce que vous écriviez en 1967 à ce sujet. Permettez-moi. . .

M. Thomson: Les banques étaient des sociétés à capital largement réparti en 1967.

M. Rodriguez: C'est à ce moment qu'on a adopté la règle des 10 p. 100.

M. Thomson: Vous avez raison.

M. Rodriguez: Je me souviens avoir lu que cette idée ne plaisait guère aux banquiers, qui ont fini par s'y attacher beaucoup au fil des ans, si bien que maintenant vous voudriez qu'elle s'applique aux sociétés de fiducie.

Vous alléguez que les sociétés à participation restreinte ayant des liens commerciaux posent un grave danger, et vous brandissez l'exemple des États-Unis. Par ailleurs, vous vous opposez à la règle qui voudrait que le tiers des administrateurs de vos conseils d'administration n'entretiennent pas de relations d'affaires avec les banques.

J'ai toujours soupçonné que le fait que vos meilleurs clients entretiennent des liens aussi directs avec vos administrateurs placent un bon nombre de ceux-ci en situation de conflit d'intérêt. J'ai bien l'impression, monsieur, que vous tentez de gagner sur tous les tableaux. Les hommes politiques s'y sont aussi essayé, mais toujours sans succès.

Une voix: Le NPD y réussit.

M. Rodriguez: Les libéraux, au pouvoir pendant des années, n'y sont jamais parvenus.

Pourquoi n'êtes-vous pas prêt à admettre qu'il faut éviter toute apparence de conflit d'intérêt? Vous nous mettez en garde, d'une part, contre les dangers des sociétés à participation restreinte, mais vous voudriez, d'autre part, que vos administrateurs continuent d'entretenir des liens étroits avec vos clients.

[*Text*]

Mr. Thomson: Let me see if I can help. First of all, if it is a close link, the owner may appoint, say, 40% of the directors or whatever percent—he could appoint 60% of the directors and they work for him; they are not independent directors. There is a big difference when you have a controlling situation.

You said that chief executive officers were never fired. How often have you heard of an owner being fired? Owners are not fired. They either become senile or die or sell to another owner. Our system, in which every director represents himself and no one else, is a pretty good and democratic system. I would maintain that the boards of banks are similar to Cabinet in the sense that they are about the same size and represent a cross-section of the country.

The Chairman: I would not make that comparison, Mr. Thomson.

Mr. Thomson: The one difference is that they vote for themselves and do not have to toe any party line. They are peers of the group over which they have this corporate governance. However, there is lots of published material on corporate governance.

Mr. Rodriguez: The one experience Canadians had was that of seeing a representative of Dome sitting on the board of directors of one of the large banks. Dome received quite a large loan, which almost sank that bank. Those are appearances.

Mr. Thomson: I know.

Mr. Rodriguez: I would never be the one to suggest other than that the situation happened accidentally.

Mr. Thomson: The bank did not suffer loss on Dome. A lot of other banks in the world were involved with Dome. It was a national priority to help Dome at the time because it was the major Canadian company to have accepted the National Energy Policy. There were a lot of reasons, but I do not think they had any relationship to getting Jack Gallagher on the board of the Canadian Imperial Bank of Commerce, but I understand your perception problem.

Mr. Rodriguez: The problem is not just mine.

Ms Helen Sinclair (President, Canadian Bankers Association): Mr. Chairman, I think that in the case of both the ownership issue and the directors issue we have pointed fairly heavily at international practice. In both cases we are suggesting that international practice is a good practice for this country to follow, particularly in areas in which confidence in the system is involved.

We have done a scan of other major countries and the way in which they approach corporate governance and have found that if this country adopts the corporate governance regime proposed in Bill C-83 it will be alone, not just in terms of Canadian corporations, but around the world. There is no other comparable system anywhere else in the world.

[*Translation*]

M. Thomson: Voyons si je peux éclairer votre lanterne. Premièrement, s'il s'agit d'une société à participation restreinte, son propriétaire peut nommer, disons, entre 40 et 60 p. 100 des administrateurs. Ceux-ci travaillent pour lui, il ne s'agit pas d'administrateurs indépendants. La situation est tout à fait différente lorsqu'on contrôle une société.

Vous avez dit que les PDG des banques ne sont jamais congédiés. Quand les propriétaires le sont-ils? Jamais. Ou ils deviennent séniles, ou ils meurent, ou encore ils vendent la société. Notre système, dans lequel chaque administrateur ne représente que lui-même, est très bon et démocratique. Les conseils d'administration des banques ressemblent au cabinet, c'est-à-dire qu'ils comptent à peu près le même nombre de personnes et que celles-ci appartiennent à tous les milieux.

Le président: J'éviterais cette comparaison, si j'étais vous, monsieur Thomson.

M. Thomson: À la différence près qu'ils n'ont pas à tenir compte de la politique du parti lorsqu'ils votent. Ils sont les pairs de ceux envers qui ils sont redevables de l'administration de la société. Je ne m'étendrai pas sur l'administration de la société puisque les écrits abondent sur le sujet.

M. Rodriguez: Les Canadiens ont pu se faire une bonne idée de l'indépendance des administrateurs des banques quand ils ont vu un représentant de Dom Petroleum siéger au conseil d'administration d'une des grandes banques. Cette banque, qui a presque fait faillite, avait beaucoup prêté à Dome. Les apparences ont leur importance.

M. Thomson: Je sais.

M. Rodriguez: Ce n'est pas moi qui soutiendrais qu'il s'agissait d'un hasard.

M. Thomson: La banque n'a pas encouru de perte à l'égard de Dome. Beaucoup d'autres banques dans le monde avaient prêté à cette société. On a considéré à l'époque qu'il fallait à tout prix aider Dome parce que c'était la grande société canadienne à avoir accepté le programme énergétique national. Beaucoup de raisons ont été invoquées pour venir à la rescousse de Dome, mais je ne pense pas qu'aucune d'elle ait eu à voir avec la nomination de Jack Gallagher au conseil d'administration de la Banque canadienne impériale de commerce. Je comprends toutefois vos préoccupations au sujet des apparences.

M. Rodriguez: Je ne suis pas le seul à les avoir.

Mme Helen Sinclair (présidente, Association des banquiers canadiens): Monsieur le président, pour ce qui est de la participation et de la constitution du conseil d'administration, nous nous sommes largement inspirés de ce qui fait dans d'autres pays. Nous estimons qu'il conviendrait de suivre au Canada les pratiques d'autres pays à cet égard, en particulier parce qu'elles rendent le système crédible.

D'après les comparaisons que nous avons faites, le Canada serait le seul pays au monde à réglementer l'administration des sociétés comme le propose le projet de loi C-83. Il n'y a pas de système comparable dans le reste du monde.

[*Texte*]

Similarly, we have suggested that you look at international experience. We pointed out that the practice in other countries of the world in either legislation or custom is for major deposit institutions to be widely held.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, my next question relates to deposit insurance. All sorts of powers are given in this bill to the Superintendent of Financial Institutions with respect to being more of a policeman than a fireman in the way financial institutions operate. Are you not satisfied with the increased powers recently given to the Superintendent of Financial Institutions and included in the bill, with respect to moving in to sound the alarm bells if certain things are happening?

Mr. Thomson: My comment was that I thought this was a tough and perhaps impossible job to do, no matter what powers you had, if you were looking to prevent trouble. Once trouble has been identified by the marketplace or by the inspector, he certainly has the power to deal with it.

• 1640

I was just trying to make the point that it is better to set up the system with fewer risks. That is where we come in with this commercial link thing. Setting it up with no commercial link sets it up with fewer risks. That is a better way to proceed. Having an institution smothered in supervision, history has shown it is very difficult. I am not suggesting that the provisions in this bill are incorrect. I think they are a very good step forward, and they are a way to proceed.

Mr. Rideout (Moncton): In reading your brief and looking at the business of the affiliated director, your response seems to be so adamantly opposed to that approach. Secondly, it seems to conclude at the end that the only type of affiliated director would be somebody who is incompetent or an amateur. I see someone shaking his head. But the last line says "this is not a task for amateurs", so I presume that you consider it to be a task for amateurs if this were set up. Perhaps you could explain that to me.

Mr. Thomson: I think our major concern is that we have had no experience, nor do we know of any other jurisdiction that has had an experience where there are two classes of directors. I do not know what the legal ramifications of that are. I do not think we as a country know the implications of it. There is no working experience. The present system works, so why fix something that works? We are coming at it more from that approach. Clearly to have the best directors you can have who think independently is primary; it is the best way.

Mr. Rideout: I appreciate that. I just was surprised at the comment about it being no task for amateurs.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): You suggest in here some difficulty in understanding why it is the government has taken this approach. Are you actually suggesting that it baffles you, or do you have some explanation as to why government has taken this approach?

[*Traduction*]

Nous vous recommandons d'étudier ce qui se fait dans le reste du monde. Nous avons souligné dans notre mémoire que dans d'autres pays, les principales institutions de dépôt sont des sociétés à capital largement réparti soit parce que la loi le veut, soit parce que c'est la coutume.

M. Rodriguez: Monsieur le président, ma prochaine question porte sur l'assurance-dépôt. Ce projet de loi confère toutes sortes de pouvoirs au surintendant des institutions financières, qui jouerait désormais un rôle davantage préventif. N'êtes-vous pas heureux que le projet de loi confère au surintendant des institutions financières le pouvoir de sonner l'alarme en cas de besoin?

M. Thomson: J'ai l'impression qu'on lui confie une tâche surhumaine, quels que soient les pouvoirs dont on l'investit. Une fois qu'un problème a été cerné par le marché ou par l'inspecteur, celui-ci a certes les pouvoirs nécessaires pour s'en occuper.

J'essayais simplement de dire qu'il valait mieux établir un système qui comporte moins de risques. C'est là que les liens commerciaux entrent en jeu. Le fait de ne pas avoir de liens commerciaux entraîne moins de risques. Ce serait une meilleure façon de procéder. On a constaté dans le passé qu'il était très difficile de surveiller les institutions de très près. Je ne veux pas laisser entendre que les dispositions du projet de loi sont défectueuses. À mon avis, elles constituent certes une amélioration, et c'est effectivement une façon de procéder.

M. Rideout (Moncton): D'après votre mémoire et ce que vous dites des administrateurs du même groupe, votre point de vue semble tout à fait contraire à ce que vous venez de dire. Deuxièmement, vous semblez conclure qu'un administrateur du même groupe ne peut être qu'incompétent ou amateur. Je vois quelqu'un faire signe que non. Vous dites pourtant à la dernière ligne: «ce n'est pas un travail d'amateur». J'imagine donc que, selon vous, si c'était organisé de cette façon, ce serait un travail d'amateur. Vous pourriez peut-être nous préciser votre pensée là-dessus.

M. Thomson: Ce qui nous inquiète le plus, c'est que, ni au Canada ni dans aucun autre pays à notre connaissance, on n'a déjà eu un système avec deux catégories d'administrateur. J'ignore quelles en seraient les conséquences juridiques. Je ne pense pas que le reste du pays comprenne ce que cela peut signifier. Nous n'avons jamais fait l'expérience d'un tel système. Puisque le système actuel fonctionne bien, pourquoi le modifier? C'est pour cela que le projet de loi nous préoccupe. Il est évidemment essentiel d'avoir les meilleurs administrateurs possibles qui peuvent exercer leur jugement de façon indépendante. C'est la meilleure façon.

M. Rideout: Je suis bien d'accord. Cela m'a simplement étonné de lire ce que vous dites au sujet du travail d'amateur.

M. Langdon (Essex—Windsor): Vous dites dans votre mémoire que vous avez du mal à comprendre pourquoi le gouvernement a choisi cette façon de procéder. Voulez-vous vraiment dire que cela vous laisse perplexe ou avez-vous une idée des raisons qui ont motivé le gouvernement?

[*Text*]

Mr. Thomson: We have had no explanation that we think is logical, because the logic of what the government is trying to achieve is a better choice for consumers. So we cannot see how restricting marketing of basically the three products we mentioned—insurance, annuities, and leasing—fits with that. It does not seem logical.

We had the same kinds of arguments when we were to go into consumer loans. The car companies did not want us to go into consumer loans because they were making all the car loans, or a lot of the car loans, at the time. We understand that there are lobby groups that lobby government and say they would prefer to have this channel of distribution to themselves. We believe in the end that the committee will vote in favour of letting the consumer choose.

Mr. Langdon: You raised the question or the suggestion of the implication of lobby groups. Do you really see that is likely what is—

Mr. Thomson: I guess we are a lobby group too.

The Chairman: I would think so. And a rather well-organized and well-oiled one, I have to say.

Mr. Langdon: What we heard from the Department of Finance was that this was "a pragmatic approach".

Mr. Dorin: That is a "political decision".

Mr. Langdon: That is what I thought. It seemed to me that "pragmatic" meant providing as much possible benefit for particular parts of the various financial institutions affected by these reforms, but making certain there was no danger of out-and-out competition that would seriously undercut some particular institution. Is that an unfair way to think about this?

• 1645

Mr. Thomson: I guess the consumer is sometimes left out in these debates. You know, he does not think about this problem until he is presented with the option of buying things from one or the other, whereas the people who deliver the service are very involved in the legislative process and they make all sorts of representations. Our main representation is let the consumer decide, give him a choice.

The Chairman: Thank you very much.

• 1648

Our next witnesses this afternoon is the Canadian Life and Health Insurance Association Incorporated: Kevin Kavanagh, President and Chief Executive Officer of Great West Life; Mr. Mark Daniels, President of the association. Jack Masterman is here from Mutual Life; Jean-Pierre Bernier is the Vice-President and General Counsel.

[*Translation*]

M. Thomson: Nous n'avons aucune explication que nous trouvons logique, parce que la logique de ce que le gouvernement essaie de faire, c'est de donner plus de choix aux consommateurs. Nous ne voyons pas comment restreindre la mise ne marché des trois produits dont nous avons parlé, soit l'assurance, les rentes viagères et le crédit-bail, permet d'atteindre cet objectif. Cela ne semble pas logique.

Nous avons entendu les mêmes arguments quand nous avons voulu offrir des prêts aux consommateurs. Les fabricants d'automobiles ne voulaient pas que nous le fassions parce que c'est eux qui consentaient tous les prêts aux acheteurs d'automobiles, ou du moins une très grande partie à l'époque. Apparemment, certains groupes font pression auprès du gouvernement parce qu'ils préféreraient conserver ce marché pour eux-mêmes. Nous sommes convaincus que le comité décidera en fin du compte qu'il vaut mieux laisser le consommateur choisir.

M. Langdon: Vous venez de parler de groupes de pression. Croyez-vous vraiment que c'est ce qui. . .

M. Thomson: J'imagine que nous sommes, nous aussi, un groupe de pression.

Le président: C'est ce que je pense. Et je dois dire que vous êtes un groupe de pression bien organisé et bien rodé.

M. Langdon: Ce que le ministère des Finances nous a dit, c'est qu'il s'agissait d'une «approche pragmatique».

M. Dorin: C'est une «décision politique».

M. Langdon: C'est ce qué je croyais. À mon avis, une «approche pragmatique» signifiait qu'on allait fournir autant d'avantages que possible au secteur des institutions visées par les réformes, tout en s'assurant qu'il n'y avait pas de risque de concurrence outrée susceptible de nuire sérieusement à une institution particulière. Est-ce que je me trompe?

M. Thomson: J'imagine qu'on oublie parfois le consommateur dans un tel débat. D'habitude, il ne pense pas à ce genre de problème avant qu'on lui donne la possibilité d'acheter des produits d'une institution ou de l'autre, alors que ceux qui fournissent le service s'intéressent de très près au processus législatif et formulent toutes sortes de recommandations. Ce que nous voulons surtout, c'est qu'on donne le choix aux consommateurs.

Le président: Merci beaucoup.

Nos prochains témoins cet après-midi représentent l'Association Canadienne des compagnies d'assurance de personnes Inc. Il s'agit de Kevin Kavanagh, président du conseil et chef de l'exploitation de Great West Life, de M. Mark Daniels, président de l'association, de Jack Masterman, de Mutual Life, et de Jean-Pierre Bernier, vice-président et directeur juridique de l'association.

[*Texte*]

Welcome, it is good to have you with us this afternoon. Would you like to say a few words and then we can get into some questioning. Perhaps while you are at it you could tell us why we should not do what Mr. Thomson wanted us to do. We thought you should be here to hear what Mr. Thomson thought we ought to do so you could make comment.

Mr. Kevin Kavanagh (Canadian Life and Health Insurance Association Inc.): Mr. Chairman, thank you for your introduction. I anticipate that I will have my innings too.

We are representing our membership. We are 107 life and health insurance companies that do 98% of the business in Canada. Associated with us are more than 23,000 agents who represent those companies.

At the very outset I want to express our belief that the governance of the life insurance industry in Canada has had an honourable history. Since Confederation no federally regulated life company has failed to honour a contract. This is a proud claim and is one of the reasons why federally regulated Canadian companies have been so successful in foreign markets. I know this personally from working and living in the United States and telling a Canadian story in the U.S. market. Part of that story has been a superiority of regulation. So it is with a great deal of caution that our industry has been approaching the whole question of regulatory change.

• 1650

We have been making submissions to government since 1972. Our governing legislation, however, is now 58 years old, and as an industry needs modernization urgently. We for the most part support the proposals for modernization that are set out in Bill C-83. So we urge the government to press forward with its intention for change. I would, however, like to spend a bit of time highlighting some of our major suggestions for improvements to the package before you, and then we will be glad to answer any questions.

First, let me turn to major bank ownership of insurance companies. There is in the proposed legislation acknowledgement of a problem. Specifically therein it is proposed that if a bank owns a life company it cannot, for marketing purposes, transfer to its subsidiary the highly confidential and privileged information that the bank gathers in the course of granting credit to its customers. We welcome the spirit and insight that has caused this prohibition to be included in the proposed legislation.

[*Traduction*]

Je vous souhaite la bienvenue. Je suis ravi que vous soyez ici cet après-midi. Si vous voulez dire quelques mots pour commencer, nous pourrons ensuite passer aux questions. Pendant que vous y êtes, vous pourriez peut-être nous dire pourquoi nous ne devrions pas faire ce que M. Thomson nous a recommandé. Nous avons jugé que c'était une bonne chose que vous soyez ici pour entendre M. Thomson et pouvoir ensuite commenter ce qu'il nous dirait.

M. Kevin Kavanagh (Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.): Monsieur le président, je vous remercie de votre introduction. J'aurai sans doute la chance, moi aussi, de faire valoir mon point de vue.

Nous représentons aujourd'hui les 107 compagnies d'assurance de personnes qui font partie de notre association et qui représentent 98 p. 100 du secteur des assurances au Canada. Notre organisme regroupe plus de 23,000 agents représentant ces compagnies.

Dès le départ, je tiens à dire que, selon nous, l'industrie de l'assurance-vie au Canada a eu une histoire tout à fait honorable jusqu'ici. Depuis la Confédération, aucune compagnie d'assurance-vie régie au niveau fédéral n'a omis de respecter un contrat. C'est une chose dont nous sommes fiers et c'est une des raisons pour lesquelles les compagnies canadiennes régies par le gouvernement fédéral ont eu tellement de succès sur les marchés étrangers. J'en ai moi-même fait l'expérience en travaillant et en habitant aux États-Unis pour promouvoir le système canadien sur le marché américain, notamment parce que notre industrie est mieux réglementée que l'industrie américaine. C'est donc avec énormément de prudence que notre industrie s'est penchée sur la question de la réforme de la réglementation.

Nous présentons des mémoires au gouvernement depuis 1972. La loi qui nous régit a maintenant 58 ans, et il faudrait de toute urgence moderniser notre industrie. De façon générale nous sommes d'accord avec les propositions de mise à jour contenues dans le projet de loi C-83. Nous exhortons donc le gouvernement à aller de l'avant. Je voudrais cependant passer quelque temps à mettre en lumière certaines des principales améliorations qu'on pourrait apporter au projet de loi, après quoi nous répondrons volontiers à vos questions.

Permettez-moi tout d'abord de parler de la propriété de compagnies d'assurance par les grandes banques. On a reconnu dans les dispositions du projet de loi que cela pouvait poser un problème. Selon le projet de loi, si une banque est propriétaire d'une compagnie d'assurance-vie, elle ne peut pas, à des fins de commercialisation, remettre à sa filiale les renseignements hautement confidentiels et privilégiés qu'elle obtient pour accorder du crédit à ses clients. Nous sommes heureux que le gouvernement ait fait preuve de perspicacité pour inclure cette interdiction dans le projet de loi.

[*Text*]

It reflects, presumably, a concern that use of such information might generate at least three outcomes. First, yet more concentration of power in the financial services business among the five major banks; second, a thoroughly undesirable intrusion into the privacy of citizens; and third, significant impairment of the existing insurance distribution system in the country.

The question related to this is: will restraint of banks in the matter of the transfer of privileged information to an insurance subsidiary really work or will it be unendingly and successfully challenged?

One thing is certain, however, if the government proceeds to allow the ownership of insurance companies by major banks, the change will be irreversible and the structure of financial services in the future will be altered for a very long time. It will be very difficult to reverse the situation if it is later discovered that a mistake has been made.

So we believe it is important for Parliament to have a clear view of the consequences of allowing the major chartered banks to own life insurers, and that is why in our brief we recommended that this important question be subjected to an impartial public inquiry. Such a revision would allow the government to proceed with the legislation while simultaneously studying this important public issue.

I add that we have recommended some specific changes to this bill to ensure public scrutiny in the review process, which would proceed acquisition or incorporation of an insurance company by a deposit-taker.

Next, let me turn to the retailing of insurance in deposit-taking premises by deposit-taking employees. We welcome and support the government's position with respect to the ban on the retailing of insurance products by deposit-taking institutions. The government, in our opinion, has quite correctly based its position on the need to ensure that on the whole insurance could continue to be sold by qualified, licensed insurance agents and brokers, working independently of any deposit-taking institution. Deposit-taking institutions have neither the trained personnel nor the experience to provide any real value added for consumers of complex life and health products.

What banks do have, however, is privileged and personal information which could permit manipulative target-marketing. It is this personal information network that could provide an inappropriate competitive edge to the banks. We believe the use of such confidential information is unacceptable.

Let me briefly turn to the provisions relating to investment incorporations, other than subsidiaries. Current insurance legislation provides that life insurers can invest in the shares of any corporation, other than permitted subsidiaries, up to a limit of 30% of the common shares of the corporation. According to the legislative package, investment in the voting shares of a corporation would be restricted to 10% of that corporation's outstanding voting

[*Translation*]

Sans doute, c'est parce que le gouvernement reconnaît que l'utilisation de ces renseignements pourrait donner au moins trois résultats: d'abord, une plus grande concentration du pouvoir dans le secteur des services financiers chez les cinq principales banques canadiennes; deuxièmement, une intrusion tout à fait indésirable dans la vie privée des citoyens; et troisièmement, une détérioration importante du système actuel de distribution des assurances au Canada.

Cela nous amène à la question suivante: L'interdiction pour les banques de transférer des renseignements privilégiés à une filiale dans le domaine des assurances sera-t-elle vraiment respectée ou sera-t-elle constamment contournée?

Une chose est cependant certaine. Si le gouvernement permet aux grandes banques de devenir propriétaires de compagnies d'assurance, on ne pourra plus revenir en arrière, Et la structure des services financiers en sera modifiée pour très longtemps. Il sera très difficile de revenir en arrière si l'on constate plus tard qu'on a commis une erreur.

Nous estimons donc important que le Parlement comprenne bien ce qui arrivera si l'on permet aux grandes banques à charte de devenir propriétaires de compagnies d'assurance-vie; c'est pourquoi nous recommandons dans notre mémoire d'examiner cette importante question dans le cadre d'une enquête publique impartiale. Cela permettrait au gouvernement d'aller de l'avant avec son projet de loi tout en examinant cette question tellement importante pour le public.

J'ajoute que nous recommandons d'apporter des changements précis au projet de loi pour garantir la participation du public au processus d'examen avant qu'une compagnie de dépôt achète ou constitue en société une compagnie d'assurance.

Je voudrais maintenant dire quelques mots au sujet de la vente d'assurance dans les locaux de la compagnie de dépôt par les employés de celle-ci. Nous sommes heureux que le gouvernement ait décidé de respecter l'interdiction de la vente des produits d'assurance par les institutions de dépôt. Selon nous, le gouvernement a jugé avec raison qu'il faut garantir que, dans l'ensemble, l'assurance continuera d'être vendue par des agents et des courtiers compétents et autorisés travaillant indépendamment de toute institution de dépôt. Ces institutions n'ont ni le personnel compétent ni l'expérience voulue pour fournir un bon service aux consommateurs de produits complexes d'assurances de personnes.

Par ailleurs, les banques possèdent des renseignements privilégiés et personnels qui pourraient mener à une commercialisation orientée et manipulatrice. Ce réseau d'information personnel pourrait donner un avantage concurrentiel indu aux banques. Selon nous, l'utilisation de tels renseignements confidentiels est inacceptable.

Permettez-moi de me pencher brièvement maintenant sur les dispositions relatives aux sociétés d'investissement qui ne sont pas des filiales. La loi actuelle permet aux compagnies d'assurance-vie d'investir dans les actions de toute société, sauf les filiales autorisées, jusqu'à concurrence de 30 p. 100 des actions ordinaires de la société. Selon le projet de loi, l'investissement dans les actions donnant droit à un vote d'une société ne pourrait dépasser 10 p. 100 de ces actions.

[*Texte*]

shares. For life insurers, this would represent a significant reduction from the current 30% limit we have been working with almost from the outset of the current legislation in 1932.

• 1655

In addition, Quebec has reviewed this issue twice during the last six years and both times determined that the 30% limit should be retained. The figure higher than 10% is particularly important in the case where small new businesses are being financed. Later in the questions, if you want to pursue this, I can tell you about one or two instances that I think might characterize it. So it is our recommendation that for life and health insurance companies, the limit on investment and the voting shares of a corporation should be retained at the present 30%.

Finally, a brief word on investment constraints on non-residents. According to the reform package, federal insurance legislation would continue to oblige non-resident life insurers to invest 100% of their Canadian policyholder funds in Canada. At the same time, the law would continue to subject these investments to foreign ownership constraints under other Canadian laws—for example, broadcasting legislation or privatization plans, such as Air Canada and Petro-Canada. For example, the head office of Standard Life in Montreal is a non-resident company. It is a very large company. It has been there for 100 years, but it will be subject to this and will not be permitted to buy shares in Air Canada or Petro-Canada. These restrictions place roughly three million policyholders of non-resident companies at a significant disadvantage to other Canadian policyholders.

In our August 1985 submission to your committee in relation to the green paper, we recommended that Canadian status be granted to non-resident life insurers based on their respective identifiable assets supporting liabilities in Canada for Canadian policyholders. At that time your committee fully accepted our recommendation and made it part of its November 1985 report entitled "Canadian Financial Institutions". We hope your committee will continue to endorse this particular recommendation.

To conclude, Mr. Chairman, the committee will be aware that our submission identifies several other improvements to the bill. We would be pleased to answer questions on these and any other matters, and we thank you very much for having invited us here today.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Welcome, gentlemen.

I want to ask you questions in two areas. One is the corporate governance area. You heard the banks' response to the mix of directors. We did not specifically talk about the audit committee. What is your industry's view on the proposals put forth?

[*Traduction*]

Pour les compagnies d'assurance-vie, cela représente une réduction considérable par rapport à la limite actuelle de 30 p. 100, qui existe presque depuis l'adoption de la loi actuelle de 1932.

En outre, le Québec a examiné cette question deux fois depuis six ans et a conclu chaque fois qu'il valait mieux maintenir la limite à 30 p. 100. Il est particulièrement important que le plafond soit supérieur à 10 p. 100 pour les nouvelles petites entreprises qui ont besoin de financement. Si vous avez des questions à ce sujet plus tard, je pourrai vous parler de quelques cas qui illustrent bien la situation. Nous recommandons donc que l'on maintienne à 30 p. 100 le plafond pour investissement dans les actions donnant droit à un vote d'une entreprise par des compagnies d'assurance de personnes.

Finalement, je voudrais dire un mot au sujet des contraintes à l'investissement pour les non-résidents. D'après les propositions de réforme, la loi fédérale continuera d'obliger les assureurs non résidents à investir au Canada 100 p. 100 des fonds produits par leurs polices canadiennes. En même temps, la loi continuera d'assujettir ces investissements aux contraintes relatives à la propriété étrangère prévue dans d'autres lois canadiennes, par exemple la Loi sur la radiodiffusion et les lois de privatisation, telles que celles d'Air Canada et de Petro-Canada. Par exemple, le bureau principal de la Standard Life à Montréal est une compagnie non résidente. C'est une très grande compagnie. Elle est au Canada depuis 100 ans, mais elle sera assujettie à ces restrictions et ne pourra pas acheter des actions d'Air Canada ou de Petro-Canada. À cause de cela, les quelque trois millions de détenteurs de polices de compagnies non résidentes sont nettement défavorisés par rapport à d'autres détenteurs de police canadiens.

Dans le mémoire que nous avons présenté à votre comité en août 1985 au sujet du livre vert, nous recommandions qu'on accorde le statut canadien aux assureurs non résidents en fonction des actifs couvrant les polices détenues au Canada par des Canadiens. À l'époque, votre comité avait accepté notre recommandation et l'avait incluse dans son rapport de novembre 1985 intitulé «Institutions financières canadiennes». Nous espérons que votre comité continuera d'appuyer cette recommandation de notre association.

Pour terminer, monsieur le président, je signale que notre exposé mentionne aussi plusieurs autres améliorations qu'on pourrait apporter au projet de loi. Nous serons ravis de répondre à vos questions là-dessus et sur tout autre sujet, et nous vous remercions beaucoup de nous avoir invités à témoigner devant vous aujourd'hui.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Bienvenue, messieurs.

Je voudrais vous poser des questions sur deux sujets. Il y a d'abord l'administration des sociétés. Vous avez entendu le point de vue des banques au sujet des administrateurs indépendants et appartenant au même groupe. Nous n'avons pas parlé de façon précise du comité de vérification. Que pense votre industrie des propositions du gouvernement à ce sujet?

[*Text*]

Mr. Kavanagh: We are supporting them. It is the case in the life insurance industry that in this respect we have been governed for many years by section 33 of the Canadian and British Insurance Companies Act. It very roughly says that a director of a Canadian life insurance company cannot have any of the insurance company's funds invested in an enterprise he is involved with. It is a clear, unequivocal prohibition in that respect.

From another perspective, it is well known that my particular company is owned by Power Financial Corporation. When I was reading the regulations, I looked at our 20-man board to see how many outside directors of the 20 unaffiliated directors there were, and frankly I really wondered if we had the requisite number. Of the 20, 12 were unaffiliated. Additionally, I believe the proposals persist with the idea that one-third—7 of our 20 directors—represent participating policy holders and not hold shares in the company. So I think the proposals are on the right track.

• 1700

Mr. Attewell: What about the Audit Committee?

Mr. Kavanagh: Do you mean in respect to the Audit Committee having unaffiliated directors? No, I do not think there is anything wrong with that.

Mr. Jack Masterman (Canadian Life and Health Insurance Association Inc.) :I think we are all living with that now and are quite comfortable with it.

Mr. Kavanagh: I would just parenthetically observe in respect to governance that much was made today and on other occasions about the widely held concept of 10%. My particular company, unhappily, was a 10% investor in the Canadian Commercial bank. I personally observed that bank with great care as an investment and selected from our officer group two men who I thought were very able to be directors and to represent our interests. Quite frankly, the 10% thing did not do us any good. That bank, as you all know, became insolvent. The widely held ownership was not a factor in its insolvency, I do not think. In fact, I wondered if there had not been a larger shareholder, whether the loss of his fortune might have motivated the ownership in a more productive and positive way.

Mr. Attewell: Under the proposal the banks will be able to market insurance by the credit card operation. Can you explain how you think that is going to work and how that will affect you? Also, please comment on what the bankers, I think, mentioned—that several companies have approached them to get some scheme going.

[*Translation*]

M. Kavanagh: Nous sommes d'accord avec ce qui est proposé. L'industrie de l'assurance-vie est régie depuis bien des années par l'article 33 de la Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques. Selon cet article, l'administrateur d'une compagnie canadienne d'assurance-vie ne peut pas investir des fonds de la compagnie d'assurance dans une entreprise avec laquelle il a un lien quelconque. Il s'agit d'une interdiction claire et nette.

D'un autre point de vue, il est de notoriété publique que ma propre compagnie appartient à la Power Financial Corporation. Après avoir lu le règlement, j'ai regardé notre propre conseil formé de 20 administrateurs pour voir combien il comptait d'administrateurs indépendants et je me suis vraiment demandé si nous avions le nombre requis. Sur 20 administrateurs, 12 étaient indépendants. Je crois en outre que les propositions comportent toujours l'idée qu'un tiers des administrateurs, soit 7 de nos 20 administrateurs, représentent des titulaires de police avec participation et ne possèdent pas d'actions dans la société. Donc, les propositions vont dans le bon sens.

M. Attewell: Qu'en est-il du comité de vérification?

M. Kavanagh: Vous voulez parler du fait qu'il comporterait des administrateurs indépendants? Je n'y vois aucun problème.

M. Jack Masterman (Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.): C'est déjà la situation actuelle, et elle nous convient parfaitement.

M. Kavanagh: Je précise entre parenthèses, au sujet de l'administration des sociétés, qu'on a fait grand cas aujourd'hui, comme à d'autres reprises, du concept très répandu des 10 p. 100. Malheureusement, ma société possédait 10 p. 100 des actions de la Banque commerciale canadienne. J'ai surveillé attentivement les activités de cette banque, qui était l'un de nos investissements, et j'ai choisi parmi nos dirigeants deux hommes que je jugeais très capables d'être nos administrateurs et de défendre nos intérêts. Très franchement, ce critère de 10 p. 100 ne nous a fait aucun bien. Comme vous le savez, cette banque est devenue insolvable. Mais je ne crois pas que la large diffusion de ses actions y ait contribué. En fait, je me demande si elle n'aurait pas été gérée de manière plus productive et positive s'il y avait eu un très gros actionnaire dont la fortune personnelle aurait été en jeu.

M. Attewell: Dans le projet envisagé, les banques pourraient vendre des polices d'assurance par le truchement des sociétés de cartes de crédit. Pourriez-vous nous expliquer comment cela fonctionnerait et quel effet cela aurait pour vous? Pourriez-vous également nous dire ce que vous pensez du fait que, selon ce que des banquiers nous ont dit, plusieurs sociétés leur ont demandé de mettre ce système sur pied?

[*Texte*]

Mr. Masterman: Let me start at the last question. I was startled when Mr. Thomson suggested that most insurers had approached him. I thought that was a fairly large number. Most would involve at least 50 to 60 companies approaching the Toronto-Dominion Bank to get their future insurance business in that regard, and that would surprise me.

On the question of credit cards, I think it is important that the appropriate rules be followed under credit cards. It would seem to me inappropriate, for example, to try to handle it via group insurance where there would be some policyholder standing in the interests of the certificate holders, and the coverage be granted to certificate holders. I just do not know who that would be as a policyholder.

I think what is probably being proposed is some form of quasi-individual insurance, individual insurance mass marketed without an agent's involvement. As long as they are adhering to the rules that exist with respect to disclosure and whatever else, I think that would work reasonably well.

Mr. Kavanagh: I would add that with respect to credit card sales or any other involvement, it is very, very important that no organization be able to use privileged data in organizing their marketing activity, whether it is credit card or whether it is a life insurance company that is owned by a bank as a subsidiary.

Really, in this whole marketing story of insurance, as professional life insurance and health insurance and other insurance marketing people talk about these matters, the thing that is important above all is information. If you have a huge data base of customers where you have extensive information on customers and you apply computer technology to that data base, you can engineer immensely powerful marketing activities that are just extraordinarily effective. If one were willing to pay the social price of permitting organizations to use privileged data to achieve that end, that would be—there it is.

• 1705

Mr. Dorin: What is the social price? I wonder if you can just elaborate on that. What is the down side of allowing this marketing if it is essentially a free choice at the end of the day for the consumer?

Mr. Kavanagh: I think it has an overtone of intimidation in it. I am not talking now about tied selling; I am talking about, say, a farmer in Souris, Manitoba. Let us say he has a tractor and a truck and a house and so on, and he owes the bank $750,000. He is approached by the local branch manager with the question: why do we not talk about your property and casualty insurance, or why do we not talk about whatever other insurance you have? I do think you really have to be all that clever to figure out what the farmer-customer is going to say. He is going to be very responsive to that branch manager. And the branch manager is not necessarily coercing him, but he is putting him in a position where he has to be—

[*Traduction*]

M. Masterman: Je répondrai d'abord à votre deuxième question. J'ai été surpris d'entendre M. Thomson dire que la plupart des sociétés d'assurance l'ont contacté à ce sujet. Je crois qu'il avait mentionné un chiffre très élevé, ce qui signifie qu'au moins 50 à 60 sociétés auraient demandé à la Banque Toronto-Dominion de participer à ses activités futures d'assurance, et je dois dire que j'en serais surpris.

En ce qui concerne les cartes de crédit, il est important de respecter les règles appropriées. Je veux dire par là qu'il serait à mon avis inapproprié de traiter ce genre d'affaire par le truchement des assurances collectives, c'est-à-dire qu'il y aurait un détenteur de police représentant les intérêts des détenteurs de certificats, la couverture étant accordée à ces derniers. Très franchement, je ne vois pas qui serait alors le titulaire de la police.

Je suppose que cette proposition consiste probablement à mettre sur pied une forme d'assurance quasi individuelle faisant l'objet d'une commercialisatioin de masse sans l'intermédiaire d'un agent. Dans la mesure où l'on respecte les règlements actuels concernant la divulgation des informations, par exemple, je crois que le mécanisme pourrait fonctionner relativement bien.

M. Kavanagh: Je dois ajouter, au sujet des ventes par carte de crédit, ou autrement, qu'il est extrêmement important qu'aucune organisation n'ait la possibilité d'exploiter des données confidentielles pour organiser ses activités de commercialisation, que ce soit par le truchement d'une société de carte de crédit ou par celui d'une société d'assurance-vie appartenant à une banque, et étant par conséquent sa filiale.

En fait, dans toute cette question de la commercialisation des assurances, c'est le problème des informations qui est le plus important pour les professionnels de l'assurance-vie, de l'assurance-santé et des autres types d'assurance. Quiconque possède une énorme base de données sur les clients peut utiliser la technologie informatisée pour organiser des activités de commercialisation extrêmement puissantes et efficaces. Si l'on est prêt à autoriser les organisations à exploiter des données confidentielles à cette fin, et si l'on est prêt à en payer le prix social, la possibilité existe.

M. Dorin: Quel serait ce prix social? Pouvez-vous nous donner des précisions? Quel serait le revers de cette médaille, si les clients conservaient le libre choix d'acheter ou non ces services d'assurance?

M. Kavanagh: Je crois que tout cela a un certain relent d'intimidation. Je ne parle pas ici de ventes liées. Prenez le cas d'un agriculteur de Souris, au Manitoba, qui possède un tracteur, un camion, une maison, et qui doit 750,000$ à la banque. Supposez que le directeur de la banque l'invite à discuter d'assurance sur les biens et les accidents, ou des autres types d'assurance que possède cet agriculteur. Il ne faut pas être grand clerc pour deviner ce que l'agriculteur-client va répondre. Il va évidemment être très intéressé par la proposition de son banquier. Certes, le banquier ne lui aura pas nécessairement tordu le bras, mais il l'aura placé dans une position telle que...

[*Text*]

Mr. Dorin: But that is different from what you were just talking about, when you essentially talked about using data bases and computer technology presumably to target markets where you might do mail-outs based on credit card lists or something.

Mr. Kavanagh: In my belief, the individual has a relationship with the bank on a clear understanding that the information that is being given is being used for a specific purpose, and it would be a subversion of that purpose to use it to select for possible insurance sales.

In the magazine *Fortune* a few months ago there was a very brief article called "Buttering Up Your Bank Manager". The article propounded various ways you could butter up your bank manager, and one of them was to use his ancillary services. That is what I am really trying to get at: that it is helpful to the bank and helpful to the customer to have a good relationship. I would argue here, and have argued consistently throughout the whole proceedings on this matter, that, as Mr. Masterman has said, information you give to a bank for the granting of credit ought not to be used in the marketing of other services.

Mr. Attewell: May I have your opinion on what types of products would lend themselves to the marketing via the credit card?

Mr. Kavanagh: Travel insurance would be one thing, perhaps term life insurance, with simplified medical information. Those would be two that occur to me.

Mr. Masterman: Perhaps even subtract somewhat. I have been in the life insurance business for 37 years and, with an actuarial bankground rather than a marketing background, I came rather skeptically to the thought that life insurance has to be sold. I felt that there might be other ways of dealing with the problem. I guess the 37 years have convinced me that this is not the case, and I am rather skeptical about how much the individual will understand putting something out via credit card on a life insurance form, regardless of how simple it is, and how motivated he will be to buy it.

Mr. Attewell: Am I reading you correctly that you are not all that concerned about that option being given to the banks?

Mr. Masterman: I think that would be a fair reading of the industry's position.

Mr. Kavanagh: The response level to direct mail in these particular areas is not so consequential that it is that big a proposition; however, in principle I relate to what my colleague has said.

Mr. Walker (Winnipeg North Centre): I have a series of questions dealing with both the issue of ownership and the issue of service.

[*Translation*]

M. Dorin: Mais cette hypothèse est bien différente de ce que vous venez de dire, puisque vous parliez d'exploiter des bases de données informatisées pour cibler des marchés, par exemple pour envoyer des sollicitations postales à partir de listes de clients de sociétés de carte de crédit.

M. Kavanagh: À mon avis, le client établit avec sa banque une relation fondée sur le principe implicite que toute information communiquée à la banque est destinée à un objectif spécifique, lequel ne serait pas respecté si on l'utilisait pour lancer des campagnes de vente d'assurance.

Le magazine *Fortune* a publié il y a quelques mois un très bref article intitulé «Caressez votre banquier dans le sens du poil». Cet article proposait diverses méthodes que le client pouvait utiliser pour mettre son banquier de son côté, l'une d'entre elles étant d'utiliser ses services secondaires. En fin de compte, tout se ramène à ceci: il est autant bénéfique au banquier qu'à son client d'établir de bonnes relations. J'estime donc, et je l'ai constamment affirmé durant les débats portant sur cette question, que les informations communiquées par le client à sa banque pour obtenir un prêt ne devraient pas être utilisées par la banque pour commercialiser d'autres services, et c'est exactement ce que M. Masterman vient de dire.

M. Attewell: Pourriez-vous me dire quels types de services pourraient être commercialisés par le truchement des cartes de crédit?

M. Kavanagh: L'assurance-voyage, et peut-être l'assurance-vie temporaire, avec des informations médicales réduites. Ce sont deux exemples qui me viennent à l'esprit.

M. Masterman: Je peux peut-être vous donner des précisions. Je travaille depuis 37 ans dans le secteur de l'assurance-vie et, comme j'ai une formation en actuariat plutôt qu'en marketing, j'étais autrefois sceptique quand on me disait que l'assurance-vie est un produit qui se vend. Je pensais qu'il devait y avoir d'autres méthodes. Au bout de 37 ans, j'ai acquis la conviction que je me trompais, mais je reste toujours très sceptique quand on me dit que le client comprendra parfaitement qu'un formulaire d'assurance-vie, aussi simple soit-il, peut être rempli par le truchement d'une carte de crédit. Cela va-t-il l'inciter à acheter?

M. Attewell: Ai-je raison de penser que le fait que cette possibilité puisse être accordée aux banques ne vous préoccupe pas trop?

M. Masterman: Je crois que vous interprétez assez correctement la position de notre industrie.

M. Kavanagh: Le taux de réponse des sollicitations postales directes dans ce domaine n'est pas très élevé, il faut le reconnaître. Cependant, sur le plan des principes, j'appuie les déclarations de mon collègue.

M. Walker (Winnipeg Nord-Centre): Je voudrais vous poser quelques questions concernant la propriété des sociétés d'assurance et les services qu'elles fournissent.

[*Texte*]

On the issue of ownership, it seems to me you are approaching this legislation in a pretty fundamentally different way from the banking industry on the question of ownership. If you are seeking regulatory protection on the ownership question, what do you see as the major benefit to Canadians from the protection of this industry?

Mr. Kavanagh: Could you just elaborate a little?

• 1710

Mr. Walker: It seems the question of bank ownership of insurance companies is being opened up by the new legislation. You have asked that there be an impartial public inquiry into it and that the question be delayed. If we are to protect the independence of your industry, what is it we are protecting from a consumer point of view? What is it the government is doing here?

Mr. Kavanagh: I guess you are addressing the proposition of Bill C-83 where it would permit a bank to own a life insurance company downstream. Allied to that, Bill C-83 proposes that by regulation and by law there be very significant constraints and prohibitions about the transference downward of information.

I relate to the motivations associated with that. I think those are good motivations they are directing towards the problem, to make sure, if they can, that citizens are not subjected to the use of private information related to the sale of financial services to them.

The reason a great many of us in the industry have thought it useful for the government to move ahead on all other fronts, but side-car that to inquiry, is that I really am not certain those prohibitions and constraints will work.

I have not read the regulations. I have not seen how much of the prohibitions are actually in the law. I have not had any experience observing prohibitions of that character, except with respect to Australia. I have been trying to follow events there. Some constraints are there, but the banks have found a way around them, by and large.

Mr. Walker: You are saying that if you structure it differently, where ownership is not prohibited, ownership will lead to a natural intrusion of the banks into the insurance business.

Mr. Kavanagh: Unless you really have to have major defences. That is my point of view.

It seemed to us that in any discussion about bank ownership of life insurance companies, it is very partisan. The bankers are very righteous on one side, and we are righteous on the other. You guys have to make a call in the interests of Canadians in a very positive way.

There are other general aspects of bank ownership of insurance companies. There is a question, for example, of whether a bank's equity might be impaired by the failure of a property and casualty insurance company. For example, insurance companies that had major shares of the Bhopal disaster in India were immensely impaired. Their ownership upstream was affected by that reverse.

[*Traduction*]

Au sujet de la propriété, j'ai l'impression que vous envisagez les dispositions pertinentes de ce projet de loi d'un point de vue tout à fait différent des banques. Si vous souhaitez une protection réglementaire en matière de propriété, quel en serait l'avantage fondamental pour les Canadiens?

M. Kavanagh: Que voulez-vous dire?

M. Walker: Il me semble que le nouveau projet de loi remet en question tout le problème de la propriété bancaire des sociétés d'assurance. Vous avez demandé que la question soit mise de côté pour permettre une enquête publique impartiale. Si nous voulons protéger l'indépendance de votre industrie, qu'est-ce que cela signifiera du point de vue des consommateurs? Que devrait faire le gouvernement?

M. Kavanagh: Vous parlez ici de la disposition du projet de loi C-83 en vertu de laquelle les banques seraient autorisées à posséder des sociétés d'assurance-vie en aval. Il faut ajouter à cela que le projet de loi envisage d'imposer des contraintes et des interdictions très rigoureuses, par voie règlementaire et législative, au sujet du transfert d'informations en aval.

Il faut se demander pourquoi on prévoit de telles dispositions. À mon avis, il s'agit de garantir que les informations privées concernant les citoyens ne seront pas exploitées pour leur vendre des services financiers.

Si beaucoup d'entre nous pensent qu'il est utile que le gouvernement aille de l'avant sur tous les autres fronts, mais qu'il mette de côté cette disposition, c'est que nous ne savons pas vraiment quelle sera l'efficacité de ces interdictions et contraintes.

Je n'ai pas lu le règlement. Je ne sais pas quelle sera la portée des interdictions. Je n'ai aucune expérience de l'application d'interdictions de cette nature, sauf en ce qui concerne l'Australie. Or, après avoir suivi la situation dans ce pays, j'ai pu constater que les banques ont en général trouvé des méthodes pour contourner les limites qui leur étaient imposées.

M. Walker: Vous dites que si l'on modifie le système, c'est-à-dire si l'on n'interdit pas la propriété des sociétés d'assurance par les banques, cela entraînera tout naturellement une intrusion des banques dans le secteur de l'assurance.

M. Kavanagh: À moins que l'on y oppose des obstacles très sérieux. C'est tout ce que je veux dire.

Il me semble qu'on ne peut pas discuter objectivement du problème de la propriété bancaire des sociétés d'assurance-vie. Les banquiers arguent constamment de leur bonne foi, et nous aussi. C'est donc à vous de prendre la décision, dans l'intérêt bien compris des Canadiens.

Il y a d'ailleurs d'autres aspects à ce problème, par exemple l'effet que pourrait avoir sur le capital propre d'une banque la faillite de sa société d'assurance IARD. Je vous rappelle que les sociétés d'assurance qui étaient fortement engagées dans la catastrophe de Bhopal, en Inde, ont subi des pertes immenses, ce qui a touché leurs propriétaires, en amont.

[*Text*]

Should the Canadian banks be permitted to own property and casualty companies and expose their equity, which has been already—

The Chairman: You realize that the equity has to be hived off and separate. It cannot be treated as an investment for the purpose of leverage.

Mr. Kavanagh: Yes, that will help.

The Chairman: There is not a situation where you can use that ownership of the subsidiary as an asset in your portfolio for the purpose of the bank's own leverage purposes. That is a separate equity item. It has to be completely hived off. That applies with you people, too, if you buy a bank or a trust company under this legislation.

Mr. Kavanagh: I think that is a very good point. The chairman has pointed out that the double counting of equity would not be permitted—

The Chairman: That is right.

Mr. Kavanagh: —and that a downstream insurance company would have its own equity; therefore, it would back up the risks it assumes.

What I am addressing with respect to property and casualty things—and I am really relating to the question of whether there is any kind of useful purpose served by objective separate examination of this aspect of ownership—is that in that business things can get so bad so quickly that the equity downstream is not enough to cope with it.

I was speaking briefly the other day with the chairman. I related to him that in my insurance career, as a life insurance person, we had acquired a very small property and casualty company—prior to my tenure, I might add. I inherited it. We thought we knew all about it and proceeded to lose quite a bit of money. We addressed ourselves to the business of trying to get out of that business. The reason I raise it is that in these financial services there is a great deal of merit and expertise, and you can easily, through corporate conceit, persuade yourself that just because you are a life insurance person you are also a property and casualty expert or a banker or what have you.

• 1715

Mr. Walker: The criticism of your industry is that it is an inefficient industry based on a distribution process and a retail process that costs consumers millions if not billions of dollars. It is suggested that increased competition through the banks would make it a much more efficient system. How do you respond to that?

Mr. Mark R. Daniels (President, Canadian Life and Health Insurance Association Inc.): In a general response to Mr. Walker, I would say that any presumption that somehow an industry like the life and health industry in Canada is grounded on immense inefficiencies in the distribution system just really would not hold up.

Let us take a broad look at our record. As you heard, we have over a hundred firms. Not one of them has any kind of dominant market position. The top ten firms have less than 60% of the total market, so there is active competition. The

[*Translation*]

Si les banques canadiennes étaient autorisées à posséder des sociétés d'assurance IARD, et à exposer ainsi leurs capitaux propres, qui sont déjà. . .

Le président: Mais vous savez que le capital devra être complètement séparé. On ne pourra le considérer comme un investissement pour exercer un levier financier.

M. Kavanagh: C'est vrai, cela aidera.

Le président: Autrement dit, la banque ne pourra pas utiliser les actifs de sa filiale d'assurance comme effet de levier financier à ses propres fins. Il s'agira là d'un capital complètement distinct, qui aura dû être séparé. Et la même règle s'appliquera à vous aussi, si vous décidez d'acheter une banque ou une société de fiducie après l'adoption de ce projet de loi.

M. Kavanagh: C'est une excellente remarque. Le président a souligné qu'on ne pourra pas compter deux fois le capital-actions. . .

Le président: C'est cela.

M. Kavanagh: . . .et que la société d'assurance en aval aura ses propres capitaux, pour garantir ses propres risques.

Ce qui m'intéresse au sujet des sociétés d'assurance IARD, et je me demande ici en fait si l'examen séparé objectif de cet aspect de la propriété répond à un objectif utile, c'est que, dans ce secteur d'activités, les choses peuvent se détériorer tellement rapidement que les capitaux propres en aval peuvent très vite ne plus être suffisants.

J'ai eu l'autre jour avec le président une brève discussion durant laquelle, en parlant de ma carrière dans le secteur de l'assurance-vie, je lui ai raconté que notre société avait acheté une très petite société d'assurance IARD avant que je ne prenne la direction, je devrais ajouter. J'en ai hérité. Quoi qu'il en soit, nous pensions tout savoir de ce secteur d'activités et nous nous sommes mis très rapidement à perdre beaucoup d'argent. Il nous a fallu intervenir en vitesse pour sortir de ce secteur. Si je vous parle de cela, c'est qu'il faut des compétences très spécialisées pour travailler dans le secteur des services financiers, mais que l'on peut très facilement, du fait d'une certaine arrogance du milieu des affaires, s'imaginer qu'il suffit d'être spécialisé dans l'assurance-vie pour tout savoir de l'assurance IRAD ou des activités bancaires.

M. Walker: On reproche souvent à votre industrie d'être inefficiente, puisqu'elle dépend d'un processus de distribution et de vente au détail qui coûte des millions, voire des milliards aux consommateurs. De ce fait, dit-on, l'intensification de la concurrence résultant de l'arrivée des banques rendrait votre système beaucoup plus efficient. Quelle est votre réponse?

M. Mark R. Daniels (président, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.): D'un point de vue général, je vous réponds qu'il est complètement absurde de prétendre qu'une industrie comme la nôtre est particulièrement inefficiente.

Examinez nos résultats. On vous l'a déjà dit, il y a plus de 100 sociétés dans notre secteur. Aucune d'entre elles ne domine le marché. Les 10 premières possèdent moins de 60 p. 100 du marché total, ce qui veut dire que la concurrence

[*Texte*]

very good news for Canadian consumers is that competition now keeps markets very competitve. We developed an industry that generates pretty close to half its income from sales abroad. It is an immense export producer for this country. You well know our own claim, which we say with some pride, that no policyholder has ever lost a nickel on a policy with us. The view that there are massive inefficiencies out there to be dealt with just really does not hold up.

We are puzzled about the public policy origin of the question that somehow we have to get a new player into this game—one, which we have pointed out, has the capacity to undermine in a serious way the traditional structure of an industry that has served Canadian consumers rather well. We do not take that for granted; we are working on it all the time. We think the consumer's biggest protection is the industrial structure in the business right now. There are a lot of us, and we are head to head competing with one another.

Mr. Walker: If I can speak as a regional politician for a minute, I am surprised that you do not emphasize a lot more the decentralized nature of your industry as compared to the banking industry. It is one point that you take for granted but that you do not bring to everybody's attention.

Mr. Kavanagh: This is a marvellous opportunity to proselyte. There are seven life insurance companies in Toronto. I think they all should have their computer back-offices in Winnipeg so we can have access to all that talent.

Mr. Rodriguez: I get the distinct impression as I listen to you that there is a lot of selfishness here. On the one hand, you do not want the banks to market insurance, you are skeptical about the banks owning insurance companies, and you suggest something called an impartial public inquiry. I do not know what that would settle.

On the other hand, you want to take deposits. You want to act as trustees. You want to increase ownership in corporations not related to your industry to 30%. It seems to me you have taken the attitude that what is mine is mine and what is yours is negotiable. It sounds fair if you are a capitalist, I suppose.

Surely you would want to save consumers money and provide convenience. Surely you would want this added competition, which would stimulate your own industry. In fact, the Canadian Bankers' Association said that consumers would be justified in questioning why they should be forced to pay anywhere from $1 billion to $3 billion in annual premiums more than is necessary. In fact, the Canadian Bankers' Association said that consumers could save $1 billion to $3 billion in premiums if they were allowed to compete with you in marketing the insurance.

• 1720

Mr. Kavanagh: Yes.

Mr. Rodriguez: I know you are going to tell me of your concern about passing information, I have heard that, but try another tune.

[*Traduction*]

est très vive. Le gros avantage pour les consommateurs canadiens est que nos marchés sont très compétitifs. En outre, notre industrie tire près de la moitié de ses revenus des ventes à l'étranger. Autrement dit, c'est une industrie fortement exportatrice. Nous répétons souvent, avec fierté, qu'aucun de nos assurés n'a jamais perdu un sou avec nous. Donc, croire que notre industrie est complètement inefficiente est complètement injustifié.

Nous nous demandons d'ailleurs d'où vient l'idée qu'il faudrait introduire un nouvel acteur dans la partie, surtout un acteur qui aurait la possibilité d'endommager sérieusement la structure traditionnelle d'une industrie qui a très bien répondu aux besoins des Canadiens. Je puis vous dire que nous ne tenons rien pour acquis, nous travaillons constamment. D'après nous, la meilleure protection dont bénéficient les consommateurs est précisément la structure actuelle de notre industrie. Nous sommes très nombreux et nous nous faisons une concurrence acharnée.

M. Walker: À titre de politicien régional, je dois dire que je suis surpris que vous n'insistiez pas plus sur la nature très décentralisée de votre industrie, par rapport à l'industrie bancaire. C'est quelque chose que vous devriez clamer haut et fort.

M. Kavanagh: C'est vrai, et vous me donnez une merveilleuse occasion de le faire. Il y a sept sociétés d'assurance-vie à Toronto. Je crois qu'elles devraient toutes avoir leurs ordinateurs à Winnipeg, pour que nous puissions avoir accès à leurs talents.

M. Rodriguez: À vous écouter, on ne peut s'empêcher de penser que vous êtes d'un égoïsme remarquable. En effet, vous ne voulez pas que les banques vendent des assurances, vous ne voulez pas qu'elles possèdent des sociétés d'assurance, et vous allez jusqu'à réclamer une enquête publique impartiale, sans que je comprenne bien à quoi elle servirait.

En revanche, vous voulez accepter des dépôts, vous voulez être des fiduciaires, vous voulez augmenter à 30 p. 100 vos possibilités de posséder des sociétés non reliées à votre industrie. Si je vous comprends bien, ce qui vous appartient est intouchable, et ce qui appartient aux autres est négociable. Je suppose que c'est tout à fait normal pour un capitaliste.

Il doit cependant aussi être tout à fait normal pour vous de vouloir faire économiser de l'argent aux clients et de leur faciliter la vie? Vous tenez certainement à intensifier la concurrence, ce qui stimulerait votre industrie? En fait, l'Association des banquiers canadiens estime que les consommateurs auraient tout à fait raison de se demander pourquoi ils devraient être obligés à payer en primes chaque année de 1 à 3 milliards de dollars de plus que nécessaire. Elle va même jusqu'à dire que les consommateurs pourraient économiser de 1 à 3 milliards de dollars de primes si elles pouvaient vous faire concurrence dans le secteur de l'assurance.

M. Kavanagh: Oui.

M. Rodriguez: Je sais que vous allez me parler de vos vives préoccupations au sujet des renseignements confidentiels, mais j'ai déjà entendu ce refrain et vous devriez essayer autre chose.

[*Text*]

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Kavanagh: Okay, $1 billion to $3 billion was the assertion.

Mr. Rodriguez: That is what the Canadian Bankers' Association has said.

Mr. Kavanagh: I noticed in the banking representations that... I think one of the committee members asked the banking group about that and they looked forward to the opportunity to demonstrate that but were unable to really point to much that might make credible the $1 billion to $3 billion.

However, the banks to some extent are already in the life insurance business, providing creditor insurance for business loans, as an example. I think it is within the capability and purview of the committee to examine what they charge and what alternatively they could buy that insurance for, voluntarily, at an insurance company. At age 40, for a $100,000 operating loan for a small businessman, the bank would typically over a 10-year term of that loan pay about $3,300 for that insurance on a term life insurance basis. If the borrower were a male, if he were a non-smoker and in good health, he would pay something less than that; he would pay maybe $3,100. If she were a non-smoker and in good health, a woman would pay less for life insurance, having a longer life expectancy. If on the other hand the applicant was a smoker and was male, he would undoubtedly pay something more than $3,300.

What I am getting at is that banks in their initial participation in the distribution of insurance have not delivered pricing that is dramatic, in speaking of savings of $1 billion to $3 billion.

There is somewhere in the banking presentation on the issue of cost, which you have asked me to address, allusion to a research group that perceives that in respect to retirement savings accumulations there would be a 9% savings in pricing. I mean, 9% in such a transaction, I do not think there is anywhere near that amount of expense incorporated into the pricing of a pension product of that character. It is simply incorrect to anticipate that kind of saving.

Listen, in the business of distributing more economically, the big difference here is the question of using privileged data. If you are able to use privileged data, you can rearrange the sales and you can produce lower rates.

Mr. Rodriguez: In the province of Quebec, sir, the caisse populaires also sell insurance.

Mr. Kavanagh: They sell property and casualty insurance. They do not sell life insurance.

Mr. Rodriguez: In Europe they sell insurance.

Mr. Kavanagh: Yes.

Mr. Rodriguez: Has it brought a great consternation to the financial institutional structure in Europe? Everybody here is talking about how we have to get global, that we have to compete globally.

[*Translation*]

Des voix: Oh!

M. Kavanagh: Ce chiffre de 1 à 3 milliards de dollars n'est fondé sur rien.

M. Rodriguez: C'est ce que dit l'Association des banquiers.

M. Kavanagh: Lors de la comparution des représentants de l'Association des banquiers, l'un d'entre vous a demandé des explications sur ce chiffre, mais personne n'a vraiment été capable d'en donner une justification crédible.

Quoi qu'il en soit, les banques sont déjà dans une certaine mesure présentes dans le secteur de l'assurance-vie, étant donné qu'elles fournissent des services d'assurance-vie à leurs emprunteurs. Il devrait donc être tout à fait possible à votre comité d'examiner leurs tarifs et de les comparer à ceux des sociétés d'assurance. Un petit entrepreneur de 40 ans qui emprunte 100,000$ comme capital d'exploitation devra en règle générale payer 3,300$ d'assurance temporaire sur 10 ans. S'il s'agit d'un homme, non fumeur et en bonne santé, il paiera un peu moins, peut-être 3,100$. S'il s'agit d'une femme, qui ne fume pas et qui est en bonne santé, elle paiera encore moins, du fait de son espérance de vie plus longue. Par contre, s'il s'agit d'un homme fumeur, il paiera inconstestablement plus que 3,300$.

Ce que je veux prouver par là, c'est que la participation des banques dans la vente des polices d'assurance n'a certainement produit aucune baisse remarquable des prix, et rien en tout cas qui puisse justifier une épargne de 1 à 3 milliards de dollars pour les consommateurs.

Il y a dans le mémoire des banquiers un passage sur les coûts, que vous avez demandé d'examiner, dans lequel on fait allusion à un groupe de recherche qui estime qu'il y aurait une économie de 9 p. 100 dans le prix de l'épargne-retraite. Très franchement, je ne vois pas d'où vient ce chiffre de 9 p. 100, car dans ce genre de transaction, il est impensable de croire que les prix des produits de retraite que nous vendons englobent des dépenses aussi élevées. Il est donc tout simplement faux de prévoir une telle épargne.

S'il s'agit de vendre les polices d'assurance de manière plus économique, la grosse différence vient de l'exploitation de données confidentielles. Si vous pouvez utiliser de telles données, vous pouvez restructurer le mécanisme de vente de façon à faire baisser les tarifs.

M. Rodriguez: Au Québec, les caisses populaires vendent aussi de l'assurance.

M. Kavanagh: De l'assurance IARD, pas de l'assurance-vie.

M. Rodriguez: En Europe, les banques vendent de l'assurance.

M. Kavanagh: Oui.

M. Rodriguez: Cela a-t-il provoqué une catastrophe pour les institutions financières? On nous ressasse partout les oreilles qu'on doit se mondialiser, qu'on doit faire concurrence à l'échelle mondiale.

[*Texte*]

Mr. Kavanagh: Sure. Yes, I think there is a difference, and I think a difference is positive on the side of Canada—positive in the sense that the success of life insurance marketing has to do with how much life insurance you sell, in a significant part. The most highly insured people in the world are the Japanese in terms of the relationships to their earned income, how much of their earned income is insured against death. Second is the United States, the third is Canada. You have to go to Europe for fifth, sixth, seventh, eighth, ninth, and tenth.

• 1725

My submission to you is that the existing distribution capability of the Canadian life insurance business has been powerfully effective in selling the product and getting the job done. The banks are part of the scene in Europe, and I do not think they have added anything in respect to the business of getting as many of the people insured to as much a degree as is possible. So I do not make any apology for the Canadian life insurance industry in terms of its comparative record for results compared to bank-driven distribution systems in western Europe.

Mr. Rodriguez: I am sure we will have other witnesses who will give us a clearer view, a more critical view of your own industry.

The bill allows for ministerial approval of any significant change in the ownership of federally chartered financial institutions. Last night the Conference Board pointed out that this will provide the authorities with the ability to prevent any harmful increase in concentration through mergers and acquisitions. Your brief seems to suggest that is not acceptable to you. You say an impartial public inquiry would be needed to ensure that legislators, meaning us, have a clear view of the consequences of allowing a major bank to own an insurance company.

Mr. Daniels: Briefly, our brief does suggest that the process be opened up somewhat. There are a couple of points where we would see a broader opportunity for an inquiry. As it turns out now, it is a process that is quite internal to the superintendent's office.

Mr. Rodriguez: Yes, but still this bill gives the power to the superintendent. He can exercise discretion with respect to a bank buying an insurance company, and he has all sorts of services at his disposal to see if that is an appropriate thing to happen. You are not satisfied with that. You are suggesting something called an impartial public inquiry. We politicians are familiar with impartial public inquiries. Rip Van Winkle will wake up and they still will not have reported.

Mr. Daniels: Sir, I do not know. There are many public inquiry processes, environmental assessment reviews and so on, which some people criticize and others think are useful adjuncts for opening up issues. We have said we think there

[*Traduction*]

M. Kavanagh: Bien sûr, mais il y a là une différence qui est à l'avantage du Canada, dans la mesure où le succès de la commercialisation des produits d'assurance-vie dépend du degré de protection que l'on réussit à vendre. Les gens les plus assurés au monde sont les Japonais, et je parle ici du montant de leur assurance-vie par rapport à leurs revenus, et les suivants sont les Américains, puis les Canadiens. Il faut ensuite aller en Europe pour trouver ceux qui se situent du cinquième au dixième rang.

Mon argument est simplement que le système actuel de vente de l'assurance-vie au Canada est puissamment efficace et donne de bons résultats. Les banques sont présentes dans ce secteur en Europe, mais je ne crois pas qu'elles aient ajouté quoi que ce soit à la capacité du secteur de vendre le plus d'assurance possible à autant de gens que possible. Je n'ai aucune honte à comparer les résultats de l'industrie canadienne de l'assurance-vie à ceux des systèmes dominés par les banques en Europe de l'Ouest.

M. Rodriguez: Je suis sûr que nous trouverons d'autres témoins qui pourront nous faire un portrait plus clair, et plus critique, de votre industrie.

Le projet de loi prévoit un processus d'approbation par le ministre de tout changement important dans la propriété des institutions financières à charte fédérale. Hier soir, les représentants du Conference Board nous ont dit que cela donnera aux autorités publiques le pouvoir d'éviter toute augmentation préjudiciable de concentration, par voie de fusions et d'acquisitions. Vous semblez dire dans votre mémoire que cela ne vous convient pas. Vous dites qu'il faudrait effectuer une enquête publique impartiale pour que le législateur, c'est-à-dire nous, comprenne parfaitement toutes les conséquences d'une disposition autorisant une grande banque à posséder une société d'assurance.

M. Daniels: En bref, nous recommandons dans notre mémoire d'ouvrir un peu le processus. Nous aimerions que plusieurs questions puissent faire l'objet d'une enquête. À l'heure actuelle, le processus est très interne, puisqu'il se limite au Bureau du surintendant.

M. Rodriguez: Certes, mais le projet de loi laisse toujours ce pouvoir entre les mains du surintendant. Il aura toujours un pouvoir de décision lorsqu'une banque voudra acheter une société d'assurance, et il bénéficiera toujours de toutes sortes de services pour déterminer si un tel projet est approprié. Cela ne vous convient pas. Vous réclamez quelque chose que vous appelez une enquête publique impartiale. Je dois vous dire que nous, politiciens, connaissons bien les enquêtes publiques impartiales. Il faudra attendre que les morts soient ressuscités pour obtenir un rapport.

M. Daniels: Vous n'êtes pas très juste. Il existe beaucoup de processus d'enquête publique, par exemple dans le secteur de l'environnement, que certains critiquent, certes, mais que d'autres jugent tout à fait utiles pour éclairer

[*Text*]

are some serious public policy issues at play here, and in the absence of criteria by which the superintendent would be able to make these judgments we simply added for the committee's consideration a dimension that would give some opportunity for broader input than—

Mr. Rodriguez: This is the impartial public input.

Ms Callbeck: I understand that until about a year ago your association did not oppose bank ownership of insurance companies. Is that right?

Mr. Kavanagh: I thought we did.

Mr. Daniels: I think we were silent on it in our public—

Mr. Jean–Pierre Bernier (Vice–President and General Counsel, Canadian Life and Health Insurance Association Inc.): It came about following the take–over of the securities industry by the big banks.

Mr. Kavanagh: I think maybe that might have made us more verbal about it.

The Chairman: I think that was in 1985 before this committee.

Mr. Kavanagh: I guess we woke up when we saw 80% of the investment banking business get new ownership. Or is it 70%? But if that is the case then—

The Chairman: Are you afraid your companies might have new ownership?

• 1730

Mr. Kavanagh: No, that will not worry us. Incidentally, if as this issue plays out and concludes the committee and the governing process make a judgment to the contrary of more public inquiry concerning the issue of downstream ownership by banks, I think what you talked about is a valid thing. The minister should have the capability and the obligation to effect an inquiry when these matters arise.

I do not want to leave the impression that I think ill of that concept; I think it is an appropriate and needed concept. As this plays out and the committee and the process feel they have enough information to objectively assess the merits or the perils of bank ownership of life insurance and other companies, then that is the call you will make and we understand that.

The Chairman: Mr. Kavanagh, I want to thank you for coming before us. Your brief has been excellent and your presentation worthwhile.

Mr. Kavanagh: Thank you.

The Chairman: Next are representatives from the Trust Companies Association of Canada. Our witness is John Evans, former chairman of this committee and president and chief executive officer of the association.

Mr. Soetens (Ontario): Which is the more important here?

[*Translation*]

certains problèmes. Nous disons simplement que ce projet soulève de graves questions d'intérêt public et que le surintendant n'aura pas de critères lui permettant de formuler de tels jugements. Donc, nous voulons simplement ajouter à l'analyse du comité un mécanisme qui permettrait une participation plus large que...

M. Rodriguez: C'est ce que vous appelez la participation publique impartiale.

Mme Callbeck: À venir jusqu'à il y a environ un an, votre association ne s'opposait pas à la propriété bancaire des sociétés d'assurance, n'est–ce pas?

M. Kavanagh: Je croyais que si.

M. Daniels: Je crois que nous ne parlions pas publiquement...

M. Jean–Pierre Bernier (vice–président et directeur juridique, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.): C'était à la suite de la prise de contrôle de l'industrie des valeurs mobilières par les grandes banques.

M. Kavanagh: Je crois que cela nous avait rendus un peu plus prolixes sur la question.

Le président: C'était en 1985, lorsque vous avez témoigné devant ce comité.

M. Kavanagh: Je crois que nous nous sommes réveillés quand nous avons constaté que 80 p. 100 de l'industrie des valeurs mobilières a changé de propriétaire. Ou était–ce 70 p. 100? Quoi qu'il en soit...

Le président: Craignez–vous que vos sociétés aient de nouveaux propriétaires?

M. Kavanagh: Non, cela ne nous inquiète pas. Entre parenthèses, si votre comité parvient à la conclusion qu'il n'est pas nécessaire de tenir une enquête publique sur la propriété des sociétés d'assurance par les banques, vos critiques auront été justifiées. Le ministre devrait avoir le pouvoir et l'obligation de tenir une enquête au sujet de telles questions.

Je ne veux pas donner l'impression que je m'oppose à cette idée. Je crois que c'est une idée appropriée et nécessaire. Cependant, si votre comité estime qu'il a suffisamment d'information pour analyser objectivement les avantages et inconvénients de la propriété des sociétés d'assurance et d'autres sociétés par les banques, nous accepterons votre décision.

Le président: Monsieur Kavanagh, je vous remercie d'être venu témoigner devant notre comité. Vous nous avez présenté un excellent mémoire et fourni des informations très utiles.

M. Kavanagh: Merci.

Le président: Nous accueillons maintenant le représentant de l'Association des compagnies de fiducie du Canada, qui est John Evans, ex–président de ce comité et actuellement président et chef de la direction de l'association.

M. Soetens (Ontario): Quel a été le critère le plus important dans son cas?

[*Texte*]

The Chairman: The most important criterion was his former chairmanship of this committee. That gives him status and believability and all sorts of things.

Mr. Dorin: He had a wonderful brief on the GST.

The Chairman: That is right. He understood the GST.

Mr. Rodriguez: All of the Liberals were in favour of the GST.

The Chairman: Of course they were. Even the socialists were.

Mr. Rodriguez: In New Zealand.

The Chairman: Well, they put it in.

Mr. Rodriguez: Yes, and look what happened to them.

Mr. Manley (Ottawa South): Who was the guy who worked for the committee?

Mr. Rodriguez: Blenkarn, perhaps?

Mr. Manley: Was it Cassidy?

Mr. Rodriguez: Who? Cassidy who?

• 1731

[*Traduction*]

Le président: Le fait qu'il ait été président de ce comité. Cela lui confère statut, crédibilité et toutes sortes de choses.

M. Dorin: Il avait produit un merveilleux mémoire sur la TPS.

Le président: C'est juste, il comprenait la TPS.

M. Rodriguez: Tous les libéraux étaient en faveur de la TPS.

Le président: Bien sûr, les socialistes aussi.

M. Rodriguez: En Nouvelle-Zélande

Le président: Où ils l'ont créée.

M. Rodriguez: Et voyez où ils en sont.

M. Manley (Ottawa-Sud): Qui était le bonhomme qui travaillait pour le comité?

M. Rodriguez: Un certain Blenkarn, peut-être?

M. Manley: Ce n'était pas plutôt Cassidy?

M. Rodriguez: Qui? Quel Cassidy?

• 1734

The Chairman: Mr. Evans, thank you for coming. Perhaps you can outline the issues as seen by the Trust Companies Association of Canada and then we can open it for questioning.

Mr. John Evans (President and Chief Executive Officer, Trust Companies Association of Canada): Thank you for this invitation to appear before the committee. We have made a written submission, and I presume members of the committee have had the opportunity to read it. I do not want to repeat it, as I know the members are more interested in refining their understanding through questioning than they are from hearing a formal presentation.

However, I would like to say that I think the goverment and the department have done an admirable job over a somewhat lengthy period of time in developing what we consider to be a very good piece of legislation. We have no major concerns with or objections to the legislation.

Certainly there are provisions in the legislation that from a technical perspective cause concern. These are outlined in our brief. We have had numerous discussions with officials in the Department of Finance over these concerns and interpretations, and we want to see the regulations that will be promulgated. However, we do not wish to enter into the kinds of objections to the legislation that you have heard from representatives of the other sectors of the financial services industry.

We think the expansion of powers is fair and reasonable, and we do not object to the proposed expansion of powers for other branches of the financial services industry such as the banks and insurance companies. We think what is needed in

Le président: Monsieur Evans, je vous souhaite la bienvenue. Peut-être pourriez-vous exposer brièvement la position de l'Association des compagnies de fiducie du Canada, après quoi nous passerons aux questions.

M. John Evans (président et chef de la direction, Association des compagnies de fiducie du Canada): Merci de votre invitation, monsieur le président. Je suppose que tous les membres du comité ont eu la possibilité de lire notre mémoire et je ne vais donc pas le relire devant vous. Je sais que vous souhaitez plus approfondir le débat, en me posant des questions.

Je dirai tout simplement qu'à mon avis le gouvernement et le ministère ont fait un travail remarquable durant une période relativement longue pour élaborer ce que je considère comme un excellent projet de loi. Nous n'avons aucune objection particulière à ce sujet.

Certes, du point de vue technique, certaines des dispositions du projet suscitent chez nous des préoccupations, et nous les exposons dans notre mémoire. Nous avons tenu de nombreuses discussions avec les responsables du ministère des Finances, au sujet de ces préoccupations et interprétations, et nous attendrons de voir comment elles auront été prises en compte dans les règlements. Quoi qu'il en soit, je ne tiens pas à formuler ici le genre d'objections que vous avez pu entendre de représentants des autres secteurs de l'industrie des services financiers.

Nous croyons que l'élargissement des pouvoirs est juste et raisonnable et nous ne nous opposons pas au projet d'extension des pouvoirs d'autres secteurs de l'industrie des services financiers, par exemple des banques et des sociétés

[*Text*]

this country is an efficient and competitive financial services industry in which ourselves, the trust industry, the banks, the life insurance companies, and the securities dealers can all participate actively and aggressively and make their markets as they see fit. We think the powers and investment sections of the legislation are appropriate. They certainly rectify some glaring errors or glaring problems that we have been facing over the years in our existing legislation, which, like the life insurance industry, has not been significantly amended in over 50 years. And since the world has changed dramatically, that has caused us some difficulty in continuing to remain competitive in the marketplace with the banks and the other financial institutions.

• 1735

We look forward to the passage of the legislation and we urge this committee to put its report forward at the earliest possible convenience, and then move on to the subsequent passage of the Bank Act revisions and similar legislation for the insurance industry and the co-operative industry in this country. We hope this will happen prior to the next election. I certainly hope we do not see the kind of delay that has taken place since 1981-82.

I was privileged to be a member of the House when the Bank Act revisions were passed in 1980-81. Subsequently, we were told that we were going to work on the trust company legislation and then the insurance company legislation. Indeed, we continue to see work being done on these pieces of legislation almost ten years later. We would be most disturbed if that kind of procrastination led to the delay of the legislation in the future.

We have some technical problems with certain parts of the legislation which we have made you aware of. The government has looked at all the comment that has been put forward by the industry and other members of the community. Poposals from the white paper in 1982, the green paper in 1984-85, the blue paper in 1986, the draft legislation, the Senate reports, and the report of this committee which was put forward a few years back, all of that information has been brought together. It has been digested. I think the government has done a fine job of pulling out a very workable compromise legislation. This sets a very good basis for legislation not only for the trust industry but also for the insurance industry and the banking industry.

Mr. Chairman, I would be more than happy to try to respond to anything the members might ask.

Ms Callbeck: Do the trust companies want to sell insurance?

Mr. Evans: I have not had an expression of deep desire from my members to retail insurance, but neither have I had an expression of deep desire to not be able to retail insurance. It seems to me that if the consumer wishes to

[*Translation*]

d'assurance. Ce qu'il faut à ce pays, à notre avis, c'est une industrie des services financiers efficiente et compétitive, dans laquelle les sociétés de fiducie, les banques, les sociétés d'assurance-vie et les courtiers en valeurs mobilières pourront tous jouer un rôle actif et dynamique, selon les besoins de leurs marchés. Nous estimons que les dispositions du projet de loi relatives aux pouvoirs et à l'investissement sont appropriées. Elles corrigent incontestablement certaines erreurs ou certains problèmes flagrants auxquels nous faisons face depuis plusieurs années du fait de la législation qui nous régit actuellement, laquelle, comme celle qui régit l'industrie de l'assurance-vie, n'a subi aucune modification importante depuis 50 ans. Or, comme le monde a changé profondément durant cette période, cela nous a causé certaines difficultés car nous tenons à rester compétitifs face aux banques et autres institutions financières.

Nous attendons avec impatience l'adoption de ce projet de loi et nous invitons votre comité à déposer son rapport le plus rapidement possible, pour que la Loi sur les banques puisse ensuite être rapidement modifiée et qu'une législation semblable soit adoptée pour le secteur des assurances et des coopératives. Nous espérons que tout cela sera fait avant les prochaines élections. Je ne tiens certainement pas à faire face aux mêmes délais que depuis 1981-1982.

J'avais le privilège de faire partie de la Chambre des communes lorsque les modifications ont été apportées à la Loi sur les banques en 1980-1981. On nous avait dit à l'époque que ce serait ensuite le tour de la législation des sociétés de fiducie, puis des sociétés d'assurance. Or, dix ans plus tard, nous constatons que les travaux ne sont pas achevés à ce sujet. Nous serions profondément troublés si de tels retards continuaient à entraver cette réforme législative.

Nous vous avons communiqué les problèmes techniques que nous avons identifiés à l'égard de ce projet de loi. Le gouvernement a pu prendre connaissance de toutes les réactions de l'industrie et des autres sociétés concernées. Les propositions du Livre blanc de 1981, le Livre vert de 1984-1985, le Livre bleu de 1986, l'ébauche du projet de loi, les rapports du Sénat et le rapport de ce comité publié quelques années après ont permis de rassembler toutes les informations nécessaires. Tout cela a été bien assimilé et j'estime que le gouvernement a fait un excellent travail pour élaborer un compromis très raisonnable. Cela constitue une excellente base pour réformer la législation relative non seulement aux sociétés de fiducie mais aussi aux sociétés d'assurance et aux banques.

Monsieur le président, je suis prêt à répondre à vos questions.

Mme Callbeck: Les sociétés de fiducie veulent-elles vendre de l'assurance?

M. Evans: Les membres de mon association n'ont pas exprimé de désir particulièrement profond à cet égard, mais aucun n'a jamais non plus dit que cette possibilité ne lui souriait pas. À mon avis, si les consommateurs souhaitent

[*Texte*]

obtain insurance products from the branches of a deposit-taking institution, there should be no prohibition which would preclude the consumer from being able to do so. I do not think it is a rational response to that question to say, because it is not being done now, it should not be done in the future.

I am fortunate enough to represent an industry that likes to turn that question around. The question should not be how can you prove that changing the status quo will make consumers better off; the question should be why should we preserve the status quo? Why should you have to prove that changing the status quo will make the consumer better off? Let us allow the status quo to be changed, and if the consumer does not like it, it will fail. I think that approach is a better approach to take, especially in a marketplace that is changing and evolving as rapidly as the financial services marketplace is. I do not think these kinds of prohibitions really provide anything that benefits the consumer over the medium to longer term.

• 1740

Ms Callbeck: Your position is that trust companies and banks should be able to sell insurance.

Mr. Evans: As far as we are concerned, we see no problem with it. We do not stand up and say we object to the banks having the power to retail insurance through their branches nor do we object to their having the power to provide fiduciary services through a subsidary trust company they might own. We just want to have equivalent powers in the consumer and commercial lending side to be able to compete head to head with the banks in those fields.

Ms Callbeck: On page 15 of your brief, you talk about overlapping of provincial and federal roles. You say it has caused significant costs in the industry. What roughly are we talking about in costs? Are we talking $1 million or $100 million?

Mr. Evans: I am not sure I can put a direct dollar figure on it. The kind of cost we are talking about is when you have to report to a number of different supervisory bodies, none of which requires precisely the same thing calculated in precisely the same way. As a result, your legal and accounting departments have to be significantly larger than would be the case otherwise, just so you can comply.

The other problems we run into in this area are when you have a jurisdiction like Ontario, which is causing us a great deal of problem at this point in time because of what they call their "equals approach". If you are a trust company operating in Ontario, irrespective of what the legislation of your home jurisdiction allows you to do, you can do only what Ontario will allow you to do.

This federal legislation, were it passed in its present form, would allow us to do a number of things that would be to our competitive advantage to engage in. However, we will be restricted from doing those things by the provisions in the Ontario act. The only way to avoid those provisions would be to cease doing business in the province of Ontario or to set up an Ontario subsidiary through which you did all of your Ontario business and you did the rest of your Canadian

[*Traduction*]

acheter des polices d'assurance dans les succursales d'un établissement de dépôt, je ne vois pas pourquoi on devrait le leur interdire. Il n'y a aucune raison de s'y opposer, et il ne suffit pas de dire que ça ne se fera pas parce que ça ne s'est jamais fait.

J'ai la chance de représenter une industrie qui préfère prendre le problème de l'autre côté. La question ne devrait pas être de prouver que changer le statu quo sera bénéfique aux consommateurs, mais plutôt de savoir pourquoi on devrait préserver le statu quo. Pourquoi devrions-nous prouver que réformer le système sera bénéfique aux consommateurs? Laissons la situation évoluer, si ça ne plaît pas aux consommateurs, le système échouera. À mon avis, c'est une bien meilleure solution, surtout pour un marché qui évolue aussi rapidement que celui des services financiers. Je ne suis pas du tout convaincu que les interdictions de cette nature produisent un avantage quelconque pour les consommateurs, à moyen ou à long terme.

Mme Callbeck: Votre position est que les sociétés de fiducie et les banques devraient pouvoir vendre de l'assurance.

M. Evans: Nous n'y voyons aucun problème. Nous ne formulons aucune objection à ce que les banques aient le pouvoir de vendre de l'assurance dans leurs succursales, ni au fait qu'elles aient le pouvoir de fournir des services de fiducie par le truchement d'une société de fiducie leur appartenant. Tout ce que nous voulons, c'est avoir le même pouvoir dans le secteur des prêts à la consommation et des prêts commerciaux, pour pouvoir leur faire loyalement concurrence.

Mme Callbeck: Vous parlez dans votre mémoire du chevauchement des responsabilités provinciales et fédérales qui, selon vous, s'est avéré extrêmement coûteux pour votre industrie. À combien estimez-vous ces coûts? Un million de dollars? Cent millions?

M. Evans: Je ne pense pas qu'il soit possible de les chiffrer de cette manière. Les coûts dont nous voulons parler sont ceux résultant de l'obligation d'adresser des rapports à différents organismes de supervision dont aucun n'exige exactement les mêmes choses, calculées exactement de la même manière. De ce fait, nous sommes obligés d'avoir des services juridiques et comptables beaucoup plus volumineux que nécessaire.

Je pourrais aussi mentionner le problème que nous avons actuellement dans une province comme l'Ontario, à cause de ce qu'elle appelle son principe d'égalité. Selon ce principe, toute société de fiducie travaillant en Ontario n'est autorisée à faire que ce que l'Ontario décide, quels que soient les pouvoirs qui lui soient conférés par la législation de sa juridiction mère.

Si ce projet de loi fédéral était adopté sous sa forme actuelle, nous serions autorisés à faire certaines choses que nous aurions intérêt à faire, par souci de compétitivité. Par contre, nous ne serions pas autorisés à les faire en Ontario, à cause de la loi provinciale. La seule manière d'échapper à cette loi consisterait à cesser toute activité en Ontario, ou à y créer une filiale par laquelle passeraient toutes les activités en Ontario, le reste passant sous la responsabilité de

[*Text*]

business through your federal company. Those kinds of impediments do not lead to the efficient operation of our companies and they would not lead to the efficient operation of any companies, nor do they really serve the best interest of the Canadian consumer.

Mr. Loiselle has indicated his deep desire to move forward with harmonization at the very earliest moment. Ontario has indicated its interest in doing the same thing, as have Quebec, British Columbia, Alberta and the other provinces that are actively engaged in legislating in this area.

Ms Callbeck: I am wondering if the association has a position with respect to the 10/25 ownership rule, which is applicable to non-U.S. foreign investment.

Mr. Evans: It is not something that is of burning concern to us. The 10/25 rule no longer applies to federal companies under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. We would expect that unless the GATT negotiations fall completely apart, if there is some agreement in services, which we certainly hope there will be, Canada as a nation will have to provide the same treatment to non-U.S. foreign investors as we now provide to the U.S. investors. I would expect that the 10/25 rule is doomed, whether we like it or not, unless we are going to face some significant repercussions from other countries in response.

Ms Callbeck: I have one other question, Mr. Chairman. The Bankers' Association has made the argument against closely held ownership for large trust companies. I am wondering how you respond to those arguments, specifically the comparison to the U.S. savings and loan scandal. A couple of days ago *The Financial Post* had a story: "Rules must change to avoid Canada S and L crisis."

Mr. Evans: It was an unfortunate article, in that it indicated a total misunderstanding of how the U.S. savings and loan industry got to the position it was, first of all, and a total misrepresentation of the 10% ownership rule, its origins and its underlying intent in this country.

• 1745

Certainly I think Mr. Rodriguez put his finger on a very important point earlier in the hearings when he pointed out that the banks were not highly in favour prior to 1967 and in fact objected strongly to the 10% ownership. Only when they found that if you put a 10% ownership rule on foreign ownership and also extended it to domestic investment you could perpetuate the existing management structure, that suddenly became highly desirable for the banks.

The point was well made that throughout this entire period, while owners cannot be fired—which was one point, I think—I have never seen the chairman of a bank fired either, irrespective of the decimation some chairmen have subjected their institutions to, and I would specifically refer to the Bank of Montreal, earlier in the 1980s.

So the 10% ownership was not put in place because of self-dealing and conflict of interest. The S and L crisis in the United States—and if you talk to anyone knowledgeable, such as Mr. L. William Seidman, chairman of the FDIC in the

[*Translation*]

l'entreprise nationale. Ce genre d'obstacles ne contribue aucunement à l'efficience de nos sociétés et ne répond pas du tout aux intérêts des consommateurs.

M. Loiselle a exprimé la volonté d'avancer le plus vite possible dans la voie de l'harmonisation. L'Ontario a exprimé le même intérêt, tout comme le Québec, la Colombie-Britannique, l'Alberta et les autres provinces qui légifèrent actuellement dans ce domaine.

Mme Callbeck: Votre association a-t-elle pris position sur la règle de propriété 10/25, qui s'applique aux investissements étrangers non américains?

M. Evans: Ça ne suscite chez nous aucune préoccupation majeure. La règle des 10/25 ne s'applique plus aux sociétés fédérales depuis l'Accord de libre-échange. À moins que les négociations du GATT ne s'effondrent complètement, nous nous attendons à ce qu'il y ait un nouvel accord international sur le secteur des services, et nous l'espérons, et le Canada sera alors obligé de traiter de la même manière les investisseurs étrangers non américains et américains. À mon avis, la règle des 10/25 est vouée à disparaître, que cela nous plaise ou non, à moins que nous ne soyons prêts à accepter des mesures de rétorsion importantes de la part d'autres pays.

Mme Callbeck: Je vais poser une autre question, monsieur le président. L'Association des banquiers canadiens s'est opposée au principe de propriété restreinte des grandes sociétés de fiducie. Je voudrais savoir comment vous répondez à ces arguments, surtout à la comparaison qu'elle fait avec le scandale des caisses d'épargne américaines. Il y a quelques jours, le *Financial Post* publiait un article intitulé: «Les règles doivent changer pour éviter au Canada une crise des caisses d'épargne».

M. Evans: C'était un article regrettable dans la mesure où il reflétait une profonde méconnaissance des facteurs ayant provoqué la crise des caisses d'épargne américaines, et une tout aussi profonde méconnaissance de la règle de propriété des 10 p. 100, c'est-à-dire de son origine et des objectifs qu'elle visait.

M. Rodriguez a certainement mis le doigt sur un aspect important plus tôt au cours des audiences quand il a souligné que les banques n'y étaient pas tellement favorables avant 1967 et que, en fait, elles s'opposaient fortement à la règle des 10 p. 100 applicable à la propriété. Ce n'est que lorsqu'elles ont constaté que si l'on appliquait la même règle à la propriété étrangère et à l'investissement intérieur, on pouvait perpétuer la structure de gestion existante que, soudainement, cette mesure est devenue hautement souhaitable pour les banques.

On a bien fait comprendre que, tout au long de cette période, même si les propriétaires ne peuvent être évincés—c'était une objection, je crois—je n'ai jamais vu non plus de président de banque mis à la porte, bien que quelques présidents aient décimé leurs institutions, et je pense surtout à la Banque de Montréal au début des années 80.

Par conséquent, la règle des 10 p. 100 n'a pas été mise en place à cause de transactions avec des apparentés et des conflits d'intérêts. La crise des banques d'épargne et de prêt aux États-Unis est un exemple. Si vous parlez à des gens qui

[*Texte*]

United States, Mr. W. Cook, head of the Resolution Trust Co., the people from the Federal Reserve, or the people from the organization with control of the currency, you will find out that self-dealing, conflict of interest, and abuses in this area were not the causes of the S and L problem either.

Indeed, the situations that gave rise to the to the S and L crisis were primarily due to improper regulation that had been put in place in the United States during the 1950s and 1960s and total lack of any supervision. They have 17,000 institutions, 56 or so regulators that deal with these institutions, including all 50 states, plus about five or six at the federal government level, all of which conflict with one another and fight with one another rather than get the job done.

There was some out and out fraud, there are no two ways about that. But the main thing was that S and L institutions were set up to be institutions to finance housing. The standard structure for financing housing in the United States was to make a mortgage, for which by law the term has to equal the amortization. So if you set up a 25-year mortgage and if that mortgage is amortized over 25 years, the term also has to be 25 years. That means you cannot force a person to pay that mortgage off, even if interest rates rise.

The S and L institutions were set up when they had interest rate controls in the United States, so interest rates did not rise. Regulation Q controlled the level of interest rates that could be paid on deposit accounts. Then a situation existed that was relatively stable because the S and Ls were making long-term loans with short-term money. They were taking in short-term deposits and using those funds to finance long-term loans.

In the late 1960s they took off Regulation Q, which allowed the rates that could be paid on deposits to go up because of a disintermediation problem when interest rates and inflation took off in the late 1960s, when interest rates went... People were taking their money out of the S and Ls and putting it into higher yielding assets. To correct that problem, they took the interest rate ceilings off the S and Ls. That action meant the S and Ls could get the money, but had to pay higher rates. Pretty soon they were paying rates of 10%, 12%, and 14% to obtain the money and were locked in to mortgages that were yielding 6%, 7%, and 8%.

Now, it does not take a rocket scientist to figure out that you are going to go bankrupt if you do that for very long. So they changed the structure for the S and Ls in the early 1980s to try to avert that problem and allowed them wider, broader investment powers, to try to avert a full-scale crisis in the S and L industry. They let the S and Ls invest in junk bonds and other higher yielding assets to try to reduce that spread. I think all of us see the folly in that approach, but the fact of

[*Traduction*]

connaissent bien la situation, tels que M. L. William Seidman, président de la FDIC aux États-Unis, M. W. Cook, qui dirige «le Resolution Trust Co», les gens de la Réserve fédérale ou ceux de l'organisme qui contrôle la monnaie, vous constaterez que les transactions intéressées, les conflits d'intérêts et les abus dans ce domaine n'étaient pas non plus à l'origine du problème des banques d'épargne et de prêt.

En réalité, les situations qui ont provoqué la crise dans ces institutions découlaient principalement de mauvais règlements instaurés aux États-Unis dans les années 50 et 60 et d'une absence totale de supervision. Il y a 17,000 institutions aux États-Unis qui relèvent d'organismes de réglementation, dans les 50 États, plus cinq ou six organismes au niveau fédéral, tous en conflit les uns avec les autres et qui se battent entre eux au lieu de faire le travail.

Il y a eu de la fraude, c'est évident. Mais le plus important, c'est que les banques d'épargne et de prêt ont été créées pour financer le logement. Le mécanisme normal du financement résidentiel aux États-Unis consistait à contracter un emprunt hypothécaire pour lequel, selon la loi, le terme devait être égal à l'amortissement. Par conséquent, quand on contractait un emprunt hypothécaire à 25 ans et que l'emprunt était amorti sur 25 ans, le terme devait lui aussi être 25 ans. Cela signifie qu'il est impossible de forcer quelqu'un à rembourser son emprunt hypothécaire, même si les taux d'intérêt augmentent.

Les banques d'épargne et de prêt ont vu le jour au moment où il existait un contrôle des taux d'intérêt aux États-Unis, de sorte que les taux d'intérêt ne pouvaient monter. Le règlement Q contrôlait le niveau des taux d'intérêt qui pouvaient être versés sur les comptes de dépôt. La situation était relativement stable parce que les banques d'épargne et de prêt consentaient des prêts à long terme, qu'elles finançaient avec des fonds à court terme. Elles se servaient des dépôts à court terme pour financer les prêts à long terme.

À la fin des années 60, le règlement Q a été aboli afin de permettre aux taux d'intérêt sur les dépôts de monter et de régler le problème d'intermédiation qui avait surgi quand les taux d'intérêt et l'inflation se sont mis à grimper en flèche à la fin des années 60, quand les taux d'intérêt... Les gens sortaient leur argent des banques d'épargne et de prêt et le plaçait dans des avoirs rapportant davantage. Afin de corriger ce problème, on a aboli le plafond des taux d'intérêt sur les dépôts dans les banques d'épargne et de prêt. Ces banques pouvaient donc obtenir des fonds, mais elles devaient verser des taux plus élevés. En peu de temps, elles payaient des taux de 10, 12 et 14 p. 100 tout en étant coincées dans des prêts hypothécaires qui rapportaient 6, 7 et 8 p. 100.

Pas besoin d'être un génie pour se rendre compte que la faillite est inévitable quand cette situation persiste. On a donc modifié la structure des banques d'épargne et de prêt au début des années 80 afin d'éviter ce problème. On a accordé des pouvoirs de placement élargis afin d'éviter une crise générale dans le secteur des banques d'épargne et de prêt. On a laissé ces banques investir dans des obligations de pacotille et d'autres avoirs à rendement élevé afin de réduire

[*Text*]

the matter is that rather than bite the political bullet and do the right thing, Congress tried to cover up the problem and allow the situation to solve itself. Indeed, the whole thing deteriorated into a total mess, which we now see in the United States.

That is simply not the case in Canada; it never has been and it never could be. Our structure is totally different and our mortgage loans are for five-year terms or less and we have variable rate mortgages in this country. We finance and match the terms of our assets with the terms of our liabilities. So that situation has never been a problem in Canada. The problem that brought down the S and L industry was primarily the mismatch of assets and liabilities, and that is not a problem in Canada. That is not to say we do not have problems, but we certainly do not have that one. We are not going to see the kind of debacle in Canada that the S and L industry faced in the United States.

• 1750

Mr. Sobeski (Cambridge): I guess I would just like to follow up on that question, because it raises the question of deposit insurance. There was the other side of the story too. You can correct me if I am wrong, but in the States the limit was $20,000 on deposit insurance, $40,000, and then it was raised to $100,000. That was a guarantee from the investor that he or she did not really care. When you see the solid institution offering 8% and an institution on the other side offering 14%, it seems when people invested at the higher rate they were just going up to that little sticker on the door where it said $100,000. In essence, that problem exists in Canada. Is that not a concern? How do you feel about deposit insurance? That might be the thin edge of the wedge.

Mr. Evans: Mr. Chairman, I certainly can sympathize with that particular problem. In my view, deposit insurance has to be looked at from the point of view of the depositor. It is a means by which the depositors are protected. It is not there primarily to protect the institution; it is to protect the depositor. It does have some impact on competition. For example, if there were not deposit insurance, it is highly unlikely you would have the number of financial institutions in this country that you have. It would be very difficult for a small deposit-taking institution to compete with a giant bank.

There are two sides to the story. If you say deposit insurance should be changed or removed, or the price should be raised dramatically, or some institution should not have to have deposit insurance after they get beyond a certain size, I think the other side of that story is that some of those institutions have to give up the implicit guarantee that is now provided by the government. They have the problem in the United States. We have the problem in Canada.

I think the point was raised earlier about Dome Petroleum. The remark was made by one of the witnesses that Dome Petroleum was saved because it was an active and vital ingredient in the National Energy Program. That is just

[*Translation*]

l'écart. Nous percevons tous la folie de cette mesure, mais il n'en demeure pas moins que, au lieu de prendre le taureau politique par les cornes et de faire ce qu'il fallait, le Congrès a tenté de camoufler le problème et de laisser la situation se régler d'elle-même. En fait, la situation s'est dégradée au point d'aboutir au chaos total qui existe actuellement aux États-Unis.

Il n'en va pas de même au Canada. Il n'y a jamais eu de cas pareil et il ne peut y en avoir. Notre structure est totalement différente et nos prêts hypothécaires sont consentis pour cinq ans ou moins. Nous avons aussi des prêts hypothécaires à taux variables. Nous apparions les échéances de nos avoirs avec ceux de nos engagements. Par conséquent, il n'y a jamais eu de problème de ce genre au Canada. Le problème qui a provoqué la faillite des banques d'épargne et de prêt était avant tout lié au manque de concordance entre les avoirs et les engagements, et ce problème n'existe pas au Canada. Il ne faut pas en conclure que nous n'avons pas de problème, mais nous n'avons certainement pas celui-là. Nous ne verrons pas au Canada le genre de débâcle que les banques d'épargne et de prêt ont connue aux États-Unis.

M. Sobeski (Cambridge): J'aimerais poursuivre dans cette veine, parce qu'elle fait surgir la question de l'assurance-dépôt. Il y avait l'autre côté de la médaille également. Corrigez-moi si j'ai tort, mais aux États-Unis, la limite de l'assurance-dépôt était de 20,000$, puis elle a été portée à 40,000$ et à 100,000$. C'était une garantie donnée à l'investisseur qu'il n'avait pas à s'inquiéter. Lorsqu'une institution solide offre 8 p. 100 et celle d'en face offre 14 p. 100, il semble que, quand les gens investissent au taux le plus élevé, ils se fient à la petite étiquette dans la porte indiquant que les dépôts sont garantis jusqu'à concurrence de 100,000$. Au fond, ce problème existe au Canada. N'y a-t-il pas lieu de s'inquiéter? Ce pourrait être notre talon d'Achille.

M. Evans: Je peux certainement comprendre ce problème, monsieur le président. Selon moi, il faut envisager l'assurance-dépôt du point de vue du déposant. C'est un moyen de protéger les déposants. L'assurance-dépôt ne vise pas principalement à protéger l'institution, mais plutôt à protéger les déposants. Elle a une certaine incidence sur la concurrence. Ainsi, en l'absence d'assurance-dépôt, il est fort peu probable qu'il y aurait au Canada autant d'institutions financières qu'il y en a actuellement. Il serait très difficile pour une petite institution de dépôt de concurrencer une banque gigantesque.

Il y a deux côtés à la médaille. Si vous estimez que l'assurance-dépôt devrait être modifiée ou abolie, ou que le prix devrait être majoré considérablement, ou que certaines institutions ne devraient pas être assujetties à l'assurance-dépôt lorsqu'elles atteignent une certaine taille, l'autre côté de la médaille est que certaines de ces institutions devront renoncer à la garantie implicite que fournit le gouvernement actuellement. Ce problème existe aux États-Unis. Il existe aussi au Canada.

L'objection a été soulevée à propos de Dome Petroleum. Un des témoins a affirmé que Dome Petroleum a été sauvée parce que cette société constituait un élément actif et vital du Programme énergétique national. Ce n'est pas vrai. En

[*Texte*]

not true. In fact Dome Petroleum was saved to save CIBC. If Dome had gone down, the Bank of Commerce would have been in serious trouble. Rather than bail out the Bank of Commerce, you bail out Dome. In other words, you have an institution that is too big to fail. For the security and stability of the financial system of the country, you cannot afford to allow a Royal Bank, a Toronto Dominion, a Bank of Commerce, a Bank of Montreal, a Canada Trust or a Royal Trust to go down. They are too big too fail.

Effectively, from the point of view of the consumer, I look at those institutions and say I have 100% deposit insurance. I can put everything in there. I can put $500,000 in one of those institutions and I know it is perfectly safe. It will never fail. What we have is $60,000 of deposit insurance in Canada for small institutions and unlimited deposit insurance for big institutions. Quite frankly, I think the cost to our society, to this point in any event, and the cost over the long run in terms of the competitive pressures those smaller institutions bring to bear on big institutions is worth the cost associated with having deposit insurance.

Quite frankly, I cannot believe and I do not think anyone in this committee could believe that the average constituent in your riding can sit down and analyse the financial statements of a financial institution and come to the conclusion that, yes, that institution is safe for my money and I will put it in there without deposit insurance. If we are finding a situation where people are questioning the ability of the Superintendent of Financial Institutions and the equivalents in the provinces to understand and evaluate the current solvency of these institutions, how in the world can the average high school graduate evaluate the financial stability of a financial institution? For those people, deposit insurance is seen as salvation. It provides them with a much broader range of competition and competitive options for their savings. Quite frankly, I think it is a good institution.

• 1755

I am not saying we should raise the amount. I think the Americans probably went too far, too fast, to go from $40,000 to $100,000 in 1980—

The Chairman: We did not do badly; we went from $20,000 to $60,000 after we had the claims made against us with the Crown Trust default.

Mr. Evans: Mr. Chairman, if I might—

The Chairman: You must admit, it was quite a manoeuvre.

Mr. Evans: —you were a member of the committee when we did that.

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Evans: If you recall, we looked at deposit insurance introduced in 1967. We looked at the increase in the CPI from 1967 to 1980.

The Chairman: We did not look at anything. All you fellows did was to look at the liability and figure that by gosh, you had better save some people.

[*Traduction*]

réalité, Dome a été sauvée afin de sauver la Banque de commerce. Si Dome avait fait faillite, la Banque de commerce se serait trouvée en sérieuses difficultés. Au lieu de sauver la Banque de commerce, on a sauvé Dome. Autrement dit, l'institution est trop grosse pour qu'elle fasse faillite. Pour assurer la sécurité et la stabilité du système financier du pays, on ne peut se permettre de laisser la Banque Royale, la Banque Toronto-Dominion, la Banque de Montréal, le Canada Trust ou le Trust Royal faire faillite. Ces institutions sont trop grosses pour faire faillite.

Du point de vue du consommateur, je considère ces institutions et me dit que l'assurance-dépôt est totale. Je peux y investir tout mon argent. Je peux déposer 500,000$ dans l'une ou l'autre de ces institutions et je sais que mon argent est tout à fait en sécurité. Il n'y aura jamais de faillite. Nous avons au Canada une assurance-dépôt de 60,000$ pour les petites institutions et une assurance-dépôt illimitée pour les grandes. Le coût pour notre société, jusqu'ici tout au moins, et le coût à long terme des pressions concurrentielles que ces petites institutions exercent sur les grandes valent le prix de l'assurance-dépôt.

Je ne peux m'imaginer, et je ne crois pas qu'un membre quelconque du comité puisse s'imaginer, que l'électeur moyen de sa circonscription est en mesure d'analyser les états financiers d'une institution financière et d'arriver à la conclusion que son argent sera en sécurité dans cette institution, même sans assurance-dépôt. S'il arrive que les gens doutent de la capacité du Surintendant des institutions financières et de ses pendants dans les provinces de comprendre et d'évaluer la solvabilité actuelle de ces institutions, comment le citoyen moyen qui n'est pas allé plus loin que l'école secondaire pourrait-il être en mesure d'évaluer la stabilité financière d'une institution financière? Pour ces gens, l'assurance-dépôt est considérée comme le salut. Elle élargit considérablement la gamme des concurrents et des instruments concurrentiels où placer leurs économies. Je crois que c'est un bon mécanisme.

Je ne dis pas que nous devrions majorer le montant. Les Américains sont probablement allés trop loin, trop vite, en passant de 40,000$ à 100,000$ en 1980...

Le président: Nous ne nous en sommes pas trop mal tirés. Nous sommes passés de 20,000$ à 60,000$ quand il nous a fallu verser des indemnités après la faillite du Crown Trust.

M. Evans: Monsieur le président, si vous permettez...

Le président: J'avoue que c'était toute une manoeuvre.

M. Evans: ...vous faisiez partie du comité quand nous avons pris cette mesure.

Des voix: Oh, oh.

M. Evans: Si vous vous souvenez, nous avons examiné l'assurance-dépôt instaurée en 1967. Nous avons examiné la hausse de l'IPC de 1967 à 1980.

Le président: Nous n'avons rien examiné du tout. Tout ce que vous avez fait, messieurs, c'est regarder les engagements et vous dire qu'il fallait bien sauver certaines personnes.

[*Text*]

Mr. Evans: Now that is not true.

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Evans: We inflated it; we brought it up—

The Chairman: I mean, Crown Trust had already gone south when we did it.

Mr. Evans: —to 1980, with the same purchasing power as in 1967, which happened to be $59,800 or so. In any event, I am a fan of deposit insurance.

The Chairman: Naturally.

Mr. Evans: I represent smaller institutions as well as big ones.

Mr. Dorin: I do not think anyone here opposes it. The only thing is, when we looked at this issue two or three years ago, some of us thought we could have had a sort of sliding scale—100% on the first $50,000, 80% on the next $25,000, and so on.

Mr. Evans: You could do that, Mr. Chairman, but realistically, I think you are going to find that people are then just going to do deposit-splitting. You are making it inconvenient for the consumer.

As long as there is more than one institution, if a person has more money than is covered by deposit insurance and that is a significant element in their decision-making—it might not be—then that individual is simply going to put half their money or a certain proportion of it in one institution and go across the street and put some more in another institution.

Mr. Dorin: That is spreading your risk; maybe that is okay.

The Chairman: That is what they are doing all right.

Mr. Rodriguez: In Bill C-83, Mr. Evans, you know we have had a problem. This committee looked into the problem with respect to bank service charges.

Mr. Evans: I think I appeared before your committee when you were on the consumer committee.

Mr. Rodriguez: That is right. We had to pull the banks in here. We had to straighten them out.

Some hon. members: Oh, oh.

Mr. Rodriguez: Then we drafted Bill C-9, which is just puff and stuff. Even as it is puff and stuff, it is now incorporated in Bill C-83 with disclosure, but it excludes the trust companies. Are you doing exactly the same thing the banks are going to be doing on Bill C-83, with a few little exceptions?

Mr. Evans: Some of the provisions in Bill C-9 are not found in Bill C-83. Even though we are not covered by Bill C-9, to the best of my knowledge—and we have checked very closely with all of the large ones and most of the smaller ones—my member companies are complying with not only the intent but also the spirit of Bill C-9 and will continue to do so.

Mr. Rodriguez: No, but it—

The Chairman: You would not object, then, if we amended the Trust and Loan Companies Act to exclude it.

[*Translation*]

M. Evans: C'est faux.

Des voix: Oh, oh.

M. Evans: Nous l'avons majorée; nous l'avons portée...

Le président: Le Crown Trust avait déjà fait faillite quand nous avons agi.

M. Evans: ...en 1980 au même pouvoir d'achat qu'en 1967, soit quelque 59,800$. Quoi qu'il en soit, je suis un partisan de l'assurance-dépôt.

Le président: Naturellement.

M. Evans: Je représente aussi bien les petites institutions que les grandes.

M. Dorin: Je ne crois pas que personne s'y oppose ici. Mais quand nous avons examiné cette question il y a deux ou trois ans, certains d'entre nous ont estimé qu'il faudrait une espèce d'échelle mobile—100 p. 100 sur les premiers 50,000$, 80 p. 100 sur les prochains 25,000$ et ainsi de suite.

M. Evans: On pourrait procéder ainsi, monsieur le président, mais dans la réalité, on constatera tout simplement alors que les gens morcelleront les dépôts. On incommodera le consommateur.

Tant qu'il y a plus qu'une institution, celui qui a plus d'argent que le montant protégé par l'assurance-dépôt, et cet aspect est un facteur important de la décision—mais peut-être pas—placera tout simplement la moitié de son capital ou une certaine proportion de son avoir dans une institution et une autre partie dans une autre institution juste en face.

M. Dorin: Il répartit son risque; ce qui n'est peut-être pas mal.

Le président: C'est exactement ce que les gens font.

M. Rodriguez: Vous savez, monsieur Evans, que nous avions un problème au sujet du projet de loi C-83. Notre comité a examiné la question des frais bancaires.

M. Evans: J'ai comparu devant le comité quand vous faisiez partie du Comité de la consommation.

M. Rodriguez: C'est exact. Il nous a fallu faire venir les banques pour mettre de l'ordre dans leurs affaires.

Des voix: Oh, oh.

M. Rodriguez: Puis, nous avons rédigé le projet de loi C-9, qui n'est que du baratin. Mais s'il n'est que du baratin, il fait maintenant partie du projet de loi C-83 avec les dispositions en matière de divulgation, mais il exclut les sociétés de fiducie. Faites-vous exactement ce que feront les banques à propos du projet de loi C-83, avec quelques exceptions?

M. Evans: Certaines dispositions du projet de loi C-9 ne se trouvent pas dans le projet de loi C-83. Même si nous ne sommes pas assujettis aux dispositions du projet de loi C-9, que je sache—et nous l'avons vérifié de près avec toutes les grandes institutions et la plupart des petites—les membres de notre association observent non seulement l'intention mais aussi l'esprit du projet de loi C-9 et continueront de le faire.

M. Rodriguez: Non, mais il...

Le président: Vous n'auriez donc pas d'objection à ce que nous amendions la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt afin de l'exclure.

[*Texte*]

Mr. Evans: No, we would have no objection whatsoever.

Mr. Rodriguez: That is the point I wanted to ask. You would have no objection. None of your members—

Mr. Evans: To Bill C-9? No.

Mr. Rodriguez: —would take the government to court to challenge it.

Mr. Evans: Mr. Chairman, that is not the point. The point is, we have no objection to the provisions in Bill C-9. We are complying with the provisions in Bill C-9. It would have no effect on our operations whatsoever.

As I understand it, the problem is that the law officers of the Crown have indicated that the federal government does not have the jurisdiction to do this.

Mr. Langdon: It is an ambiguity, I think—

Mr. Evans: Yes. If the federal government were to reach a harmonization agreement with the provinces, had the provinces put into their provincial legislation the provisions that cannot be put in the federal legislation to apply to trust companies and credit unions and all institutions of that sort, that is not something we would have any objection to.

Mr. Rodriguez: We just wanted to get that clarified, Mr. Chairman.

The other thing is that we have all kinds of numbers here. We have schedule I banks, we have schedule II banks, we have far banks, we have near banks. Now you are coming up with a schedule III bank. What kind of animal is this?

• 1800

Mr. Evans: A closely held bank.

Mr. Rodriguez: Why would you not recommend that we drop the 10% ownership of banks? After all, now a father can own 10% of the CIBC and the son own 10% of the CIBC.

Mr. Evans: No, I do not think that is correct. If you look at the law, Mr. Chairman, it is that no person or group of related persons may own more than 10% of the shares of a schedule I bank.

Mr. Rodriguez: It says as long as they do not act in concert.

Mr. Evans: Mr. Chairman, I was just stating the law. I was not—

The Chairman: I think he may be right. We have been doing some checking on that, but he probably is right. The father and son can each.... Once they act in concert they may have a problem.

Mr. Rodriguez: Right, and the mother can own 10 and the daughter can own 10, and the brother, and you would be out of business. What is this business of a schedule III bank? Why would you not argue that we eliminate the 10% rule for banks rather then create another jurisdiction for more supervision and more complexities? Why would you not take that clear-cut, precise position?

[*Traduction*]

M. Evans: Pas du tout.

M. Rodriguez: C'est ce que je voulais demander. Vous n'auriez pas d'objection. Aucun de vos membres...

M. Evans: Au projet de loi C-9? Non.

M. Rodriguez: ...ne traînerait le gouvernement devant les tribunaux.

M. Evans: Monsieur le président, là n'est pas la question. Nous n'avons aucune objection au projet de loi C-9. Nous observons les dispositions du projet de loi C-9. Il n'aurait aucune conséquence sur nos opérations.

Si je comprends bien, le problème est que, selon les légistes de l'État, le gouvernement fédéral n'a pas les compétences nécessaires pour agir ainsi.

M. Langdon: C'est une ambiguïté, je crois.

M. Evans: Oui. Si le gouvernement fédéral arrivait à une entente d'harmonisation avec les provinces, si les provinces incluaient dans leurs lois les dispositions qui ne peuvent être intégrées aux lois fédérales au sujet des sociétés de fiducie et des coopératives de crédit et de toutes les institutions de ce genre, nous n'y serions pas opposés.

M. Rodriguez: Nous voulions simplement que ce soit clair, monsieur le président.

Par ailleurs, nous avons devant nous toutes sortes de chiffres. Il y a les banques de l'annexe I, les banques de l'annexe II, les banques étrangères, les quasi-banques et maintenant vous proposez les banques de l'annexe III. De quel animal s'agit-il cette fois?

M. Evans: Une banque dont la propriété est restreinte.

M. Rodriguez: Pourquoi ne recommanderiez-vous pas que nous abandonnions la règle des 10 p. 100? Après tout, un père peut actuellement posséder 10 p. 100 de la Banque de commerce et son fils, un autre 10 p. 100.

M. Evans: Non, je ne crois pas que ce soit le cas. La loi stipule, monsieur le président, qu'aucune personne ou groupe de personnes reliées ne peut posséder plus de 10 p. 100 des actions d'une banque de l'annexe I.

M. Rodriguez: Dans la mesure où elles n'agissent pas de façon concertée.

M. Evans: Monsieur le président, je citais la loi. Je ne...

Le président: Il a peut-être raison. Il faut vérifier, mais il a probablement raison. Le père et le fils peuvent tous les deux... Lorsqu'ils agissent de façon concertée, ils peuvent avoir des difficultés.

M. Rodriguez: C'est exact, et la mère peut posséder 10 p. 100, et le frère, et ce serait la faillite. Qu'est-ce qu'une banque de l'annexe III? Pourquoi ne préconisez-vous pas que nous abandonnions la règle de 10 p. 100 pour les banques au lieu de créer une autre catégorie qui nécessitera plus de supervision et accentuera la complexité? Pourquoi n'adoptez-vous pas une position claire et précise?

[*Text*]

Mr. Evans: Our position is that ownership is not an issue or should not be an issue. It is to ensure that the institution behaves in a clear and proper way from the point of view of shareholders, consumers and so on. Ownership is not an issue.

If the government sees in its wisdom that it is wise to have these very large institutions, the Canadian banks restricted as to ownership by 10%, we have no objection to that. The only thing we object to is when those big institutions come along and say that they would like to see the smaller institutions constrained by that 10% ownership rule, knowing full well that it would be virtually impossible to start a new institution if there were a 10% ownership rule applying to everyone.

I think in a related part of this the question was asked earlier about where the problems are. Are the problems with the big ones or the little ones? It pointed out the hypocrisy in the particular recommendation that it only apply to big ones because there have not been problems with the big ones. If there have been problems, they have been with the Principals, the Greymacs, the Seaways—the smaller institutions. This particular policy that has been put forward would not affect those institutions whatsoever, so you have not corrected the problem. Why are we doing it if it does not correct the problem?

Mr. Rodriguez: I just wondered about the recommendation for another schedule III bank—

Mr. Evans: It is a way of stopping another dogfight that might slow down the legislation, quite frankly. If banks are going to be able to own trust companies, then in principle the reciprocal should apply, that trust companies should be able to own banks—

Mr. Rodriguez: Let us move on to another issue. We have heard, and it is a concern to Canadians, that in the last 12 years most of the groups that have drawn on the deposit insurance fund have been trust companies.

Mr. Evans: Also, two relatively large banks have tapped it a bit too.

Mr. Rodriguez: They have tapped it, but the bulk in the last dozen years have been, I believe, ten trust companies.

Mr. Evans: Yes, and two banks.

Mr. Rodriguez: Why this frequency of trust companies to draw? Is it—

Mr. Dorin: There are more of them.

Mr. Evans: That is right. There were over 90 trust companies and there were 14 banks. There are now six and a half banks. In the period of time from 1980 until now you have cut the number of banks in half, and there are still somewhere in the range of 90 trust companies.

Mr. Rodriguez: Do you see any cause-and-effect relationship in the commercial upstream ownership of a trust company, for example, where the commercial non-financial company ends up in trouble? Of course it sends a signal to the depositors of the financial institution, and then it creates a problem for the financial institution, and then it ends up as a bail-out by the CDIC. Similarly, the downstream ownership by a commercial company of a financial institution.

[*Translation*]

M. Evans: Nous sommes d'avis que la propriété n'est pas un enjeu et ne devrait pas l'être. Il faut s'assurer que l'institution se comporte correctement et clairement du point de vue des actionnaires, des consommateurs et ainsi de suite. La propriété n'est pas un enjeu.

Si le gouvernement décide, dans sa grande sagesse, qu'il vaut mieux que la propriété de ces très grandes institutions que sont les banques canadiennes soit limitée par une règle des 10 p. 100, nous n'y sommes pas opposés. Nous nous opposons seulement au fait que ces grandes institutions souhaitent faire assujettir les petites institutions à cette règle, en sachant fort bien qu'il serait presque impossible de lancer une nouvelle institution si cette règle s'appliquait à tout le monde.

Dans un domaine connexe, on a demandé plus tôt où se trouvent les problèmes. Chez les gros ou chez les petits? On a fait ressortir l'hypocrisie d'une recommandation qui ne s'applique qu'aux gros quand ces derniers n'ont jamais causé de problème. S'il y a eu des problèmes, ils ont touché des institutions comme Principal, Greymac, Seaway—de petites institutions. La politique proposée ne toucherait pas du tout ces institutions, de sorte que le problème ne serait pas corrigé. Pourquoi aller de l'avant si on ne règle pas le problème?

M. Rodriguez: Je m'interrogeais simplement à propos de la recommandation relative aux banques de l'annexe III. . .

M. Evans: C'est un moyen de mettre un terme à une autre bataille susceptible de ralentir la législation. Si les banques peuvent posséder des sociétés de fiducie, le principe de la réciprocité devrait s'appliquer et les sociétés de fiducie devraient pouvoir posséder des banques. . .

M. Rodriguez: Passons à un autre sujet. Nous avons entendu, et cela inquiète les Canadiens, qu'au cours des douze dernières années, la plupart des groupes qui ont fait appel au fonds de l'assurance-dépôt ont été des sociétés de fiducie.

M. Evans: Deux banques relativement grandes ont aussi puisé dans ce fonds.

M. Rodriguez: Elles ont puisé dans ce fonds, mais les plus importants tirages touchaient 10 sociétés de fiducie, si je ne m'abuse, au cours des douze dernières années.

M. Evans: Oui, et deux banques.

M. Rodriguez: Pourquoi ce nombre élevé de sociétés de fiducie? Est-ce. . .

M. Dorin: Il y en a plus que cela.

M. Evans: C'est exact. Il y avait plus de 90 sociétés de fiducie et 14 banques. Il y a maintenant six banques et demie. Depuis 1980, le nombre de banques a diminué de moitié et il reste encore environ 90 sociétés de fiducie.

M. Rodriguez: Voyez-vous une relation de cause à effet dans la propriété commerciale en amont d'une société de fiducie, par exemple, lorsque la société commerciale non financière se retrouve en difficulté? Cela envoie bien sûr un signal aux déposants de l'institution financière et crée ensuite un problème pour l'institution financière qui est finalement sauvée par la SCAD. Il en va de même de la propriété en aval d'une institution financière par une société commerciale.

[*Texte*]

Mr. Evans: That has not been the source of the problem. A substantial number of the ten you have referred to were institutions that had very heavy concentrations of their operations in Alberta and were mortally damaged by the decline in property values in the early 1980s. The western property markets fell apart.

• 1805

Our institutions by law are required to invest very heavily in mortgages. We have not been able to diversify it beyond mortgage lending; 75% of our portfolio has to be in mortgages. So if we are forced to be in mortgages, and the property markets fall apart, then our institutions are in trouble.

That being the base, then beyond that there was self-dealing. There were related party transactions that people have held to be improper. I would not argue that in some cases that is true, but I would ask that you consider why they were done. It is an attempt by the people involved to save the institutions, one way or the other.

Moving assets around to try to preserve the kingdom before it falls down around your ears, that situation has happened here, and it has happened in other countries. In the last death throes, people do things they would not normally do, and they do things even when they could be illegal.

Mr. Rodriguez: And that begs the question as to what role your association plays in keeping your members on the right side of the line. And I do not mean politically. The right side of the line means being solvent and following the rules.

Mr. Evans: We do everything we can to inform the members as to what the rules are.

Mr. Rodriguez: Do you have a code of ethics?

Mr. Evans: No. We are not a self-regulatory organization.

Mr. Rodriguez: So you do not have an opinion about any trust companies paying their managers on the basis of how many assets they approve for the company?

Mr. Evans: Certainly anything that puts a depositor's funds at risk, the association, the staff of the association, and the board of directors of the association opposes. If that kind of behaviour is going on with a member institution and it is called to our attention, that member institution is asked to explain. At the limit the association can eject members. So far we have not.

Mr. Rodriguez: Did this happen with Standard Trust?

Mr. Evans: No, it has not because there has not been any indication that anything improper has been done at Standard Trust by anyone. We are not privy to the information that the Office of The Superintendent of Financial Institutions might have or the Ministry of Financial Institutions in Ontario might have. We continue to talk to them on a regular basis, and they have not indicated to us that there is any improper behaviour for which regulatory or

[*Traduction*]

M. Evans: Le problème ne vient pas de là. Un grand nombre des dix sociétés de fiducie auxquelles vous avez fait allusion étaient des institutions dont les opérations se concentraient fortement en Alberta et à qui le déclin de la valeur foncière au début des années 80 a porté un coup mortel. Les marchés fonciers de l'Ouest se sont effondrés.

La loi oblige nos institutions à investir fortement dans le marché hypothécaire. Nous n'avons pas pu diversifier nos activités au-delà des prêts hypothécaires; les prêts hypothécaires doivent représenter 75 p. 100 de notre portefeuille. Si nous sommes forcés de nous en tenir au marché hypothécaire et que les marchés fonciers s'effondrent, nos institutions se retrouvent en difficulté.

C'était la base, mais il y avait aussi la question des transactions intéressées. Il y a eu des transactions entre des parties liées qui ont été jugées malhonnêtes. Je conviens que c'était vrai dans certains cas, mais je vous demande de songer aux motifs qui les ont provoquées. Les personnes en cause tentaient de sauver les institutions, d'une façon ou de l'autre.

Déplacer des avoirs pour tenter de sauver le royaume avant qu'il ne s'effondre sous vos yeux, cela s'est vu ici et dans d'autres pays. Quand la mort les menace, les gens font des choses qu'ils ne feraient pas normalement, et ils font même des choses qui pourraient être illégales.

M. Rodriguez: Cela fait surgir la question du rôle que joue votre association afin que vos membres restent du bon côté. Et je ne veux pas dire politiquement. Être du bon côté signifie rester solvable et observer les règles.

M. Evans: Nous faisons tout ce que nous pouvons pour informer les membres des règles à observer.

M. Rodriguez: Avez-vous un code de déontologie?

M. Evans: Non. Nous ne sommes pas un organisme d'autoréglementation.

M. Rodriguez: Vous n'avez donc pas d'opinion sur le fait que des sociétés de fiducie rémunèrent leurs gestionnaires en fonction du montant des avoirs qu'ils approuvent pour la compagnie?

M. Evans: Il va de soi que l'association, le personnel de l'association, le conseil d'administration de l'association s'opposent à tout ce qui met les fonds d'un déposant en danger. Si ce genre de comportement existe dans une institution membre et qu'il est porté à notre attention, le membre doit s'expliquer. À la limite, l'association peut rejeter des membres. Ce n'est jamais arrivé jusqu'ici.

M. Rodriguez: Est-ce arrivé au Standard Trust?

M. Evans: Non, parce qu'on ne nous a jamais indiqué que quelqu'un a été malhonnête au Standard Trust. Nous ne sommes pas au courant de l'information dont pourrait disposer le Bureau du surintendant des institutions financières ou le ministre des Institutions financières de l'Ontario. Nous continuons de leur parler régulièrement, et ils ne nous ont pas indiqué de comportement malhonnête pouvant donner lieu à des poursuites en vertu du règlement,

[*Text*]

legislative or criminal proceedings or civil actions are going to be brought against anyone in Standard Trust. I have no information about that.

Mr. Rodriguez: Why does Ontario prohibit the trust companies from issuing letters of credit?

Mr. Evans: Ontario put that in their legislation because they believed that to allow trust companies to issue letters of credit would be *ultra vires* their power. It would tangle them up in the interest act and the federal head; that they did not have the power to say that trust companies can issue letters of credit. Quebec has done it. We can issue letters of credit in Quebec, and in British Columbia. But Ontario said, we might be overstepping our bounds. We might be making trust companies look more like banks, which would at some point in time lead to a great jurisdictional kerfuffle.

Mr. Rodriguez: Bill C-83 is silent on that.

Mr. Evans: Bill C-83 is silent, but we have—

Mr. Rodriguez: So what are you suggesting? That Bill C-83 should include—

Mr. Evans: It does, according to all of the information we have been able to obtain from the Department of Finance. It is their intention that Bill C-83 does include letters of credit.

We have specifically asked, because of the problem in Ontario, that Bill C-83 be amended to include a specific provision that would specifically state that we have the power to do it, even though the department and the minister indicate that we do have the power to do it under Bill C-83. But because of the situation in Ontario, we want that to be made explicit.

Mr. Rodriguez: So Ontario's objection was strictly a jurisdictional one?

Mr. Evans: Yes.

Mr. Manley: On the schedule III bank idea, is there any reason why you would not simply favour the elimination of the distinction between trust companies and banks, permit the 10% rule as it is proposed for large trust companies to apply to banks, therefore the large ones would fall within it already, and essentially undercut provincial jurisdiction by enabling federally incorporated trust companies, as they are now known, to become banks?

• 1810

Mr. Evans: Mr. Chairman, this brings back old memories.

The Chairman: If you read that report of 1985, we had this problem solved.

Mr. Evans: And my report of 1974, I think it was.

The Chairman: Your report of 1974?

[*Translation*]

de la loi ou du Code criminel contre qui que ce soit au Standard Trust. Nous n'avons pas d'information de ce genre.

M. Rodriguez: Pourquoi l'Ontario interdit-elle aux sociétés de fiducie d'émettre des lettres de crédit?

M. Evans: L'Ontario a mis cette interdiction dans ses lois parce qu'elle estime qu'elle outrepasserait ses pouvoirs en permettant aux sociétés de fiducie d'émettre des lettres de crédit. Elle s'immiscerait dans la Loi sur l'intérêt et dans les pouvoirs fédéraux. Elle estime ne pas avoir le pouvoir de déclarer que les sociétés de fiducie peuvent émettre des lettres de crédit. Le Québec a donné cette autorisation. Nous pouvons émettre des lettres de crédit au Québec et en Colombie-Britannique. Mais l'Ontario a estimé qu'elle outrepasserait peut-être ses pouvoirs, qu'elle rendrait peut-être les sociétés de fiducie plus semblables aux banques et que cela pourrait aboutir à un grand tohu-bohu au sujet des pouvoirs de chacun.

M. Rodriguez: Le projet de loi C-83 est muet sur cette décision.

M. Evans: En effet, mais nous avons. . .

M. Rodriguez: Que proposez-vous? Que le projet de loi C-83 prévoie. . .

M. Evans: Il le fait, selon tous les renseignements que nous avons pu obtenir du ministère des Finances. Ce ministère a l'intention d'inclure des lettres de crédit dans le projet de loi C-83.

Nous avons expressément demandé, en raison du problème qui existe en Ontario, que le projet de loi C-83 soit amendé afin de prévoir une disposition stipulant expressément que nous pouvons émettre des lettres de crédit, même si le ministère et le ministre indiquent que nous avons le pouvoir de le faire aux termes du projet de loi C-83. Mais à cause de la situation en Ontario, nous voulons que ce pouvoir soit explicite.

M. Rodriguez: Par conséquent, l'objection de l'Ontario était tout simplement une question de compétences?

M. Evans: Oui.

M. Manley: À propos de l'idée des banques de l'annexe III, pourquoi ne préconisez-vous pas tout simplement d'éliminer la distinction entre les sociétés de fiducie et les banques, de permettre que la règle des 10 pour cent telle qu'elle est proposée pour les grandes sociétés de fiducie s'applique aux banques, de sorte que les grandes seraient visées, et essentiellement de contourner les compétences provinciales en permettant aux sociétés de fiducie incorporées au niveau fédéral de devenir des banques?

M. Evans: Monsieur le président, cela me rappelle de vieux souvenirs.

Le président: Si vous avez lu le rapport de 1985, vous savez que nous avons réglé ce problème.

M. Evans: Et mon rapport de 1974, je crois.

Le président: Votre rapport de 1974?

[*Texte*]

Mr. Evans: We said precisely that, that the federal government should exercise its jurisdiction over interest and banks and banking, and say that everybody who accepts a deposit or a liability that is transferable as an easy payment of debt is in the business of banking. The problem is that this catches the Quebec caisses populaires, and I think the politics of that are just about as popular as the politics of allowing banks to get into the retail end of life insurance.

The Chairman: It makes sense, though, you see.

Mr. Manley: Yes, I know, but I am not—

Mr. Dorin: And a lot of other things.

Mr. Manley: Yes, I know. I am not suggesting that you would by definition extend federal regulation to provincially incorporated entities, but if the federal regulators go too far in trust companies the result is going to be that trust companies will choose to incorporate provincially, and will carry on business under provincial jurisdiction where they see that as more favourable than the federal jurisdiction.

Mr. Evans: There are ways of doing that. I think Montreal Trust had a Senate bill passed that allows them to do that. They have not done it, but they have the authority to do it should they choose.

Mr. Manley: So that adds to this jurisdictional quagmire that you have described in the harmonization portion of your brief. It really raises the question of why in the federal sector, when you are dealing with deposit-taking institutions, you would want to perpetuate that distinction at all.

If somebody wants to be a provincial trust company then let them go ahead and do it and let them be subject to provincial jurisdiction, but if they wish national scope, if they want to maintain one level of reporting requirement by being a bank, why not make that category available to them?

Mr. Evans: I think that is where the schedule III bank notion comes from in our brief. I think where the schedule III bank notion comes from is the green paper of 1985, and there it was called a schedule C bank. It was a closely held bank. We would have no objection to either a schedule III, a schedule C bank, a closely held bank, widely held bank, foreign banks, three different classes of banks, or for that matter just remove the ownership restrictions and say there is only one class of bank and you can be closely held, widely held, anything you want.

That is acceptable as well, but I can assure you that at this point in time my understanding is that the big six banks would object strongly to the possibility of removing the 10% ownership rule. That being the case, and we do not advocate that, because why take on that battle when it leads nowhere, we said as an option create a schedule III bank that can be closely held, and leave the schedule I banks as they are. That is fine with us too. We see no purpose in disrupting what, granted, is a well functioning system, which is a schedule I bank system.

[*Traduction*]

M. Evans: Nous y disions clairement que le gouvernement fédéral devrait exercer ses pouvoirs au sujet des intérêts, des banques et des opérations bancaires et que quiconque accepte un dépôt ou un engagement transférable comme moyen facile de paiement d'une dette exerce une activité bancaire. Le problème est que cela englobe les caisses populaires au Québec, et que cette mesure serait tout aussi populaire que celles qui viseraient à permettre aux banques d'entrer dans le secteur de la vente au détail d'assurance-vie.

Le président: C'est logique toutefois, n'est-ce pas?

M. Manley: Oui, je sais, mais je ne suis pas. . .

M. Dorin: Et beaucoup d'autres choses.

M. Manley: Oui, je sais. Je ne veux pas laisser entendre que vous devriez, par définition, élargir les règlements fédéraux pour qu'ils s'appliquent aux sociétés incorporées au niveau provincial, mais si le législateur fédéral va trop loin en ce qui concerne les sociétés de fiducie, celles-ci vont choisir de s'incorporer au niveau provincial et exerceront leurs activités en vertu des compétences provinciales parce qu'elles les jugeront plus favorables que les compétences fédérales.

M. Evans: On peut y arriver. Je crois que le Montréal Trust a fait adopter un projet de loi du Sénat qui lui permet d'agir ainsi. Il ne l'a pas encore fait, mais il en a le pouvoir s'il le désire.

M. Manley: Cela s'ajoute donc à l'embrouillamini des compétences que vous avez décrit dans la partie de votre mémoire qui porte sur l'harmonisation. Cela soulève la question des motifs qui nous pousseraient à perpétuer cette distinction chez les institutions qui acceptent des dépôts dans le secteur fédéral.

Si une société veut être une société de fiducie provinciale, qu'elle le fasse et relève de la compétence provinciale, mais si elle veut un rayonnement national, si elle veut ne présenter son information financière qu'à une autorité en étant une banque, pourquoi ne pas lui en donner la possibilité?

M. Evans: C'est de là que vient l'idée des banques de l'annexe III dans notre mémoire. Cette idée provient du livre vert de 1985. On parlait alors de banque de l'annexe C. Il s'agissait d'une banque à la propriété restreinte. Nous ne nous serions pas opposés à des banques de l'annexe III, à des banques de l'annexe C, à des banques à la propriété restreinte, à des banques à la propriété restreinte, à des banques étrangères, à trois différentes catégories de banques ou même à l'élimination des restrictions concernant la propriété pour ne créer qu'une catégorie de banques, qui pourraient avoir n'importe quel nombre d'actionnaires.

Ce serait acceptable également, mais je puis vous assurer que, pour le moment, je crois comprendre que les six grandes banques s'opposeraient fortement à la possibilité que disparaisse la règle des 10 p. 100 applicable à la propriété. Dans ce cas, et nous ne voulons pas préconiser cette solution parce qu'il ne sert à rien de s'engager dans une bataille qui ne mène nulle part, nous avons plutôt proposé de créer des banques de l'annexe III qui pourraient avoir un peu d'actionnaires et de laisser les banques de l'annexe I comme elles sont. Cela nous conviendrait aussi. Nous ne voyons pas de raison de perturber un système qui, il faut l'avouer, fonctionne bien, soit le système des banques de l'annexe I.

[*Text*]

Mr. Manley: Except that if you use the threshold test that exists in the proposed legislation with respect to trust companies, you really do not disrupt anything, because the existing large banks are going to exceed the threshold in any event, so the 10% rule will continue to apply with no change. If they were to diminish in size for some reason, then perhaps their ownership could become more concentrated, and maybe that would not be a bad thing.

Mr. Evans: I think the option we are looking at now is a functional one. It works. I think we would be getting into some major, major debate, which would do nothing but delay the progress of this legislation and the Bank Act and the Insurance Companies Act, probably beyond the point of the next election. To me, that does not serve the purpose of anyone—not Canadians, not the financial services industry. I see no purpose in doing that.

• 1815

If in 1997, optimistically speaking, when the five-year review that is provided for comes up, people want to talk about a brave new world in which there will be only banks and insurance companies, then that perhaps could be considered at that time, but I do not think it would be appropriate to consider it now. We are too far down the road.

Mr. Rodriguez: I have a point of order, Mr. Chairman.

The Chairman: I cannot allow a point of order, as it is now twenty minutes after six.

Mr. Rodriguez: Having heard John talk about the schedule III, I would like to bring those insurance guys back here as witnesses and see how they argue against insurance companies owning banks. You know how they argued on banks owning insurance companies. I bet you they would be for it.

Mr. Evans: There is a provision right now, all of the mutuals, and I think—

The Chairman: Mutual life companies could be—

Mr. Evans: —seven of the ten largest insurance companies are mutuals. They will be able to own a schedule I bank.

Mr. Rodriguez: But you heard the witnesses we had, the insurance companies.

Mr. Evans: Since twenty of my members are owned by insurance companies, I will make no comment on that. Thank you very much, Mr. Chairman.

The Chairman: The meeting is adjourned.

[*Translation*]

M. Manley: Sauf que si on applique le critère du seuil qui existe dans le projet de loi au sujet des sociétés de fiducie, on ne perturbe rien du tout, parce que les grandes banques existantes dépasseront ce seuil de toutes façons et que la règle des 10 p. 100 continuera de s'appliquer comme avant. Si la taille des grandes banques devait diminuer pour quelque raison que ce soit, leur propriété pourrait peut-être alors devenir plus concentrée, et ce ne serait peut-être pas une mauvaise chose.

M. Evans: Je crois que la solution que nous envisageons actuellement peut fonctionner. Elle fonctionne. Nous nous engagerions dans un très grand débat, qui ne ferait que retarder les progrès du projet de loi ainsi que de la Loi sur les banques et de la Loi sur les compagnies d'assurance, probablement au-delà des prochaines élections. À mon avis, cela n'arrange personne—pas les Canadiens, pas le secteur des services financiers. Je n'y vois aucun avantage.

Si en 1997, pour être optimiste, quand le délai de cinq ans prévu pour l'examen sera terminé, les gens veulent parler d'un meilleur des mondes dans lequel il n'y aurait que des banques et des compagnies d'assurance, nous pourrions peut-être y réfléchir à ce moment-là, mais je ne crois pas qu'il convient d'y penser maintenant. Il y a trop de chemin devant nous.

M. Rodriguez: Je voudrais invoquer le Règlement, monsieur le président.

Le président: Je ne peux vous le permettre, parce qu'il est déjà 18h20.

M. Rodriguez: Après avoir entendu John parler de l'annexe III, j'aimerais faire revenir les représentants des compagnies d'assurance et leur demander d'exposer leurs arguments contre le fait que les compagnies d'assurance possèdent des banques. Vous savez ce qu'ils pensent des banques qui possèdent des compagnies d'assurance. Je vous parie qu'ils seraient d'accord.

M. Evans: Il existe une disposition actuellement, toutes les sociétés d'investissement à capital variable et, je crois...

Le président: Les compagnies d'assurance-vie à capital variable pourraient...

M. Evans: ...que sept des plus grandes compagnies d'assurance sont des compagnies d'investissement à capital variable. Elles pourront posséder une banque de l'annexe 1.

M. Rodriguez: Mais vous avez entendu nos témoins, les compagnies d'assurance.

M. Evans: Étant donné que vingt de mes membres appartiennent à des compagnies d'assurance, je m'abstiendrai de tout commentaire. Je vous remercie beaucoup, monsieur le président.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Bankers Association:

Peter C. Godsoe, Chairman;

Helen K. Sinclair, President;

Richard M. Thomson, Chairman and Chief Executive Officer.

From the Canadian Life and Health Insurance Association Inc.:

Mark R. Daniels, President;

Kevin Kavanagh, President and Chief Executive Officer;

Jack Masterman, Chairman and Chief Executive Officer;

Jean-Pierre Bernier, Vice-President and General Counsel.

From the Trust Companies Association of Canada:

John Evans, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

De l'Association des banquiers canadiens:

Peter C. Godsoe, président du conseil exécutif;

Helen K. Sinclair, présidente;

Richard M. Thomson, président et directeur général.

De l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.:

Mark R. Daniels, président;

Kevin Kavanagh, président et directeur général;

Jack Masterman, président et chef de la direction;

Jean-Pierre Bernier, vice-président et conseiller général.

De l'Association des compagnies de fiducie du Canada:

John Evans, président et chef de la direction.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 147

Thursday, December 6, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 147

Le jeudi 6 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35400—1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 6, 1990
(185)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 9:04 o'clock a.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, John Manley, and René Soetens.

Acting Members present: Catherine Callbeck for Diane Marleau; George Rideout for Douglas Young.

Other Member present: John Rodriguez.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst.

tWitnesses: *From the B.C. Central Credit Union*: Tod T. Manrell, Chairperson; Laurie Yaworski, Vice-President; Richard J. Thomas, Vice-president, Government Affairs. *From the Co-operative Trust Company of Canada*: W. John Lipsett, Vice-President; Joseph J. Dierker, Barrister and Solicitor. *From the Canadian Co-Operative Credit Society*: Jonathan Guss, Vice-President; Carol Robbins, Legal Counsel; Tod T. Manrell, Chairman of the Board.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act. (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*).

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Tod Manrell made a statement and, with the other witnesses from the B.C. Central Credit Union, answered questions.

W. John Lipsett made a statement and, with the other witnesses from the Co-Operative Trust Company of Canada, answered questions.

Tod Manrell and Jonathan Guss from the Canadian Co-Operative Credit Society, made a statement and, with the other witness, answered questions.

At 10:18 o'clock a.m. Bill Attewell took the Chair.

At 10:52 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 6 DÉCEMBRE 1990
(185)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 04, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, John Manley et René Soetens.

Membres suppléants présents: Catherine Callbeck remplace Diane Marleau; George Rideout remplace Douglas Young.

Autre député présent: John Rodriguez.

Aussi présent: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal.

Témoins: *De B.C. Central Credit Union*: Tod T. Manrell, président; Laurie Yaworski, vice-présidente; Richard J. Thomas, vice-président, Affaires gouvernementales. *De Co-operative Trust Company of Canada*: W. John Lipsett, *vice-président, Administration; Joseph J. Dierker, avocat. De la Société canadienne de crédit coopératif*: Jonathan Guss, vice-président; Carol Robbins, conseiller juridique; Tod T. Manrell, président du conseil.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Tod Manrell fait un exposé puis, avec les autres témoins de B.C. Central Credit Union, répond aux questions.

W. John Lipsett fait un exposé puis, avec les autres témoins de Co-Operative Trust Company of Canada, répond aux questions.

Tod Manrell et Jonathan Guss de la Société canadienne de crédit coopératif, font un exposé et, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

À 10 h 18, Bill Attewell assume la présidence.

À 10 h 52, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, December 6, 1990

• 0903

The Chairman: Our order of reference is a consideration of Bill C-83, an act to revise and amend the law governing federal trust and loan companies and other matters associated with it.

Our first group is the B.C. Central Credit Union, represented by Tod Manrell, Chairman; Laurie Yaworski, Senior Vice-President, Finance; and Richard Thomas, Vice-President, Government Relations.

Mr. Manrell, perhaps you would like to begin your presentation, after which we can go to questioning.

Mr. Tod T. Manrell (Chairman, B.C. Central Credit Union): Thank you, Mr. Chairman. Good morning to you and to members of the committee. I am pleased to appear before you on behalf of the credit union system of British Columbia.

Later today I will be reviewing with you the position of the Canadian Co-Operative Credit Society, the national central credit union. I am honoured also to chair the board of directors of that society.

Together we represent 1.1 million British Columbians and $10 billion in assets. Our 111 member credit unions operate 286 branch locations. In fact, there are 30 communities in British Columbia in which we are the sole financial institution.

B.C. Central is a wholesale financial institution. It acts as the central banker, trade association and service corporation for its member credit unions. It is one of eight central credit unions which are members of the Canadian Co-Operative Credit Society. Six of those, including B.C. Central, are registered under the Cooperative Credit Associations Act of Canada.

While C-83 will not directly impact upon either B.C. Central or its member credit unions, the Minister of State for Finance has indicated that it will serve as a model for the revisions to the Cooperative Credit Associations Act. We appreciate the opportunity to share our views on the potential applicability of the provisions of C-83 to us.

• 0905

The overview to the legislative proposals published by the Minister of State noted that the government's objectives are to benefit consumers, enhance depositor protection, strengthen competitive ability, and lay the groundwork for harmonization. My remarks touch on each of these objectives. Therefore we would welcome your questions.

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 6 décembre 1990

Le président: Notre ordre de renvoi comporte l'étude du projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives.

Le premier témoin, le Système des caisses de crédit de la Colombie-Britannique est représenté par son président, Tod Manrell, son vice-président aux Finances, Laurie Yaworski, et son vice-président aux Affaires gouvernementales, Richard Thomas.

Monsieur Manrell, vous pouvez nous présenter votre exposé, après quoi nous passerons aux questions.

M. Tod T. Manrell (président, Système des caisses de crédit de la Colombie-Britannique): Merci, et bonjour à vous ainsi qu'aux membres du comité. Je suis heureux de comparaître devant vous au nom du Système des caisses de crédit de la Colombie-Britannique.

Tout à l'heure, je vais vous présenter le point de vue de la Société canadienne de crédit coopératif, qui constitue l'organisme central des caisses de crédit. J'ai l'honneur d'être également président du conseil d'administration de cette société.

Nous représentons 1,1 million de sociétaires de Colombie-Britannique, et notre actif atteint 10 milliards de dollars. Nos 111 caisses de crédit adhérentes exploitent 286 succursales, et on trouve en Colombie-Britannique 30 collectivités où la seule institution financière est la nôtre.

Le Système de caisses de crédit de la Colombie-Britannique est un organisme offrant des services financiers en gros. Il fait fonction de banque centrale, d'association professionnelle et de société de services pour les caisses de crédit qui le composent. C'est l'un des huit organismes centraux qui compose la Société canadienne de crédit coopératif. Six d'entre eux, dont le nôtre, sont constitués en vertu de la Loi sur les associations coopératives de crédit.

Le projet de loi C-83 n'a pas de conséquence directe pour notre Système ni pour les caisses de crédit qui le composent, mais le ministre d'État aux Finances a annoncé que ce projet de loi devait servir de modèle lors de la refonte de la Loi sur les associations coopératives de crédit. C'est pourquoi nous sommes heureux de pouvoir vous parler des effets que risquent d'avoir sur nous les dispositions du projet de loi C-83.

Dans le document d'étude des propositions législatives publié par le ministre d'État, on signalait que le gouvernement avait pour objectifs de favoriser les consommateurs, d'améliorer la protection des déposants, de resserrer les règles de la concurrence et de préparer le terrain pour l'harmonisation. J'ai structuré mon intervention en fonction de ces objectifs. Et c'est bien volontiers que nous répondrons à vos questions.

[*Texte*]

We endorse policy proposals that would promote competition and our ability to network financial services. Consumers of financial services are more sophisticated than they were even five or ten years ago. We support the proposition that a wide array of financial services ought to be available to customers of financial institutions, either directly or through properly incorporated and regulated affiliates.

The government's position that the retailing of insurance through branches of deposit-taking institutions will be prohibited contradicts its objective of promoting competition, and is without basis in logic, competitive equality or consumer interest. So long as insurance is retailed by persons educated to do so and properly licensed by a provincial government, no restrictions on the retailing of insurance are justifiable. It is unfathomable that insurance offices should be in separate and distinct premises, that space in branch offices cannot be leased to insurance agents, and that direct links to insurance companies or agents cannot be provided by telephone or computer link. There is simply no economic or regulatory justification for prohibiting financial institutions from networking these products.

We understand the concerns of insurance brokers that competition may cut into their bottom line. However, your bottom line and our bottom line ought to be the provision of effectively priced consumer services.

We categorically reject the specious argument that financial institutions engage in tied selling. Tied selling is and must remain illegal, and the penalties for engaging in tied selling must be substantial. Offering a service to a member, however, is not tied selling; it is networking. The wholesale nature of the services that Central Credit Union offers must be recognized.

In order to properly fulfil its responsibilities as liquidity providers and managers for member credit unions, Central Credit Union must have the power to raise deposits and capital from members and non-members alike. As long as Central Credit Union and the Canadian Society remain firmly in control of the system, there should be no legislative impediments to our raising capital or our providing ancilliary financial services—such as clearing or electronic payment settlement services—to non-members.

As for depositor protection, we generally support the proposals that new prudential safeguards be legislated, including giving the Superintendent the power to require information, and that resignations of directors over disagreements with other directors be communicated in writing to the Superintendent.

[*Traduction*]

Nous accueillons favorablement les propositions destinées à favoriser la concurrence et l'aptitude à constituer des réseaux de services financiers. Les consommateurs de services financiers sont plus exigeants qu'ils ne l'étaient il y a 5 ou 10 ans. Nous acceptons la proposition selon laquelle une vaste gamme de services financiers doit être mise à la disposition des clients des institutions financières, soit directement, soit par l'intermédiaire de filiales dûment constituées et réglementées.

En revanche, le gouvernement veut que l'on interdise la vente de contrats d'assurance dans les succursales des institutions de dépôt, et cette mesure est contraire à l'objectif de promotion de la concurrence, elle est illogique et incompatible avec la nécessité d'assurer l'égalité entre concurrents et de défendre les intérêts des consommateurs. Dans la mesure où les polices d'assurance sont vendues par des personnes spécialement formées à cette fin et accréditées par le gouvernement provincial, on ne peut justifier la moindre restriction au commerce de l'assurance. Il est inconcevable d'obliger les services d'assurances à occuper des locaux distincts, d'interdire la location de locaux à des agents d'assurances à l'intérieur d'une succursale, et d'empêcher toute communication directe avec une compagnie ou un agent d'assurances par téléphone ou par liaison informatique. Aucune considération économique ou réglementaire ne justifie que l'on interdise aux institutions financières d'intégrer ces différents produits dans un même réseau.

Les courtiers d'assurances craignent que notre concurrence n'affecte leurs chiffres d'affaires, mais la considération primordiale, pour eux ou pour nous, c'est que les services soient proposés aux consommateurs au plus juste prix.

Nous rejetons catégoriquement l'argument spécieux selon lequel les institutions financières pratiqueraient la vente liée. Cette pratique est illégale et doit le rester, et il faut imposer de lourdes pénalités à ceux qui s'y adonnent. En revanche, le fait d'offrir un service à un sociétaire, ce n'est pas de la vente liée, c'est de la mise en réseau. Il convient de reconnaître que le Système des caisses de crédit propose des services en gros.

Pour s'acquitter de ses responsabilités de fournisseur de liquidités et de gestionnaire envers ses adhérents, le Système des caisses de crédit doit être habilité à attirer les dépôts et les capitaux des caisses de crédit qui le composent, mais aussi d'autres établissements. Tant que le Système des caisses de crédit et la Société canadienne de crédit coopératif maîtriseront la situation, aucune mesure législative ne devrait les empêcher d'attirer des capitaux ou de fournir à des non-membres des services financiers annexes, comme la compensation ou les services électroniques de règlement des paiements.

En ce qui concerne la protection des déposants, nous accueillons favorablement les propositions concernant les nouvelles garanties que devrait comporter la loi, lesquelles habiliteraient le surintendant à exiger des renseignements et imposeraient qu'on l'informe par écrit de toute démission d'un administrateur qui serait due à un désaccord avec d'autres administrateurs.

[*Text*]

Further, we generally support initiatives that would strengthen the role of directors and we promote increased reliance on self-discipline and self-supervision. The most efficient and effective government regulatory scheme cannot prevent failure or malfeasance. The most effective line of defence will always be prudent management overseen by independent, knowledgeable boards of directors.

The conflict-of-interest and self-dealing provisions of a revised Cooperative Credit Associations Act must recognize that Central Credit Union and the Canadian Society were established to provide service to their member shareholders, Canada's 1,500 credit unions. We must be able to continue to provide loans, settlement systems and deposit facilities to all our members, both credit unions and those corporations which constitute the credit union family.

At this time that family includes two insurance companies and a trust company. In the future it may well include mutual fund distribution corporations, investment counselling and portfolio management corporations, and financial leasing corporations. With respect to such corporations, clause 443 of Bill C-83 would prohibit the acquisition of, or an increase in, the substantial investment in such entities unless *de jure* control is exercised.

Given the way in which the Canadian credit union system is structured, provision must be made for control of these types of corporations by a group of central credit unions, including the Canadian Society, acting in concert without such investments negatively impacting the capital adequacy of investing centrals.

Cumulative voting provisions have no place in a system where voting rights are attached to membership, not shareholdings. Proxy voting also has no place in our structure, but a revised Cooperative Credit Associations Act must expressly provide for delegate voting and control.

The government's third stated objective is strengthening the competitive ability of Canadian financial institutions. To do so, it is proposed that the largest trust, loan and stock insurance companies take the necessary steps to ensure that at least 35% of total voting rights are attached to shares that are widely held.

• 0910

In our appearance before you in August 1985, we argued that no individual should be permitted to own or control more than 10% of the common voting shares of a financial institution in Canada. We continue to subscribe to the principle of widely held ownership, but we recognize now, as we did in 1985, that it is unlikely that the government will require the substantial broadening of ownership of trust and loan corporations despite some of the more notable failures in the past decade. Credit unions could not be more widely held. They are controlled on the basis of membership rather than share investment.

[*Translation*]

En outre, nous approuvons les initiatives susceptibles de renforcer le rôle des administrateurs et nous sommes favorables au recours plus systématique à l'autodiscipline et à l'autosurveillance. La réglementation la plus efficace n'empêchera jamais les erreurs ni les fraudes. La meilleure défense dans ce domaine restera toujours une gestion plus prudente contrôlée par un conseil d'administration indépendant formé d'experts.

Dans la future Loi sur les associations coopératives de crédit, les dispositions concernant les conflits d'intérêts et les opérations avec apparentés devront être conformes au fait que le Système des caisses de crédit et la Société canadienne du crédit coopératif ont pour mandat premier d'assurer un service à leurs sociétaires actionnaires, c'est-à-dire les 1,500 caisses de crédit du Canada. Nous devons être en mesure de proposer des prêts, des systèmes de règlement et des services de dépôt à tous nos membres, qu'il s'agisse de caisses de crédit ou des sociétés qui entrent dans la famille des caisses de crédit.

Cette famille comprend actuellement deux compagnies d'assurances et une compagnie de fiducie. Il se pourrait qu'à l'avenir, elle accueille de sociétés de courtage de fonds mutuels, des sociétés de conseils en placement et de gestion de portefeuille, ainsi que des sociétés de crédit-bail. Or, l'article 443 du projet de loi C-83 interdirait l'acquisition ou l'augmentation d'un intérêt de groupe financier dans une telle société, à moins d'un contrôle *de jure*.

Compte tenu de la structure du Système canadien des caisses de crédit, il faut prévoir qu'un groupe de caisses de crédit comme la Société canadienne de crédit coopératif puisse contrôler ce genre de sociétés, sans qu'un tel investissement ne risque de rendre ses capitaux insuffisants.

Des dispositions sur le vote cumulatif n'ont pas leur place dans un système où le droit de vote est accordé au sociétaire et non à l'actionnaire. Le vote par procuration n'a pas davantage sa place dans notre structure, mais la nouvelle Loi sur les associations de crédit coopératif devra expressément prévoir le droit de vote par délégation et les modalités de son contrôle.

Le troisième objectif du gouvernement est le renforcement des règles de concurrence entre toutes les intitutions financières canadiennes. À cette fin, on envisage d'amener les plus grosses compagnies de fiducie, de prêts et d'assurances par actions à prendre les mesures nécessaires pour qu'au moins 35 p. 100 de leurs droits de vote soient attribués à des actions appartenant à des intérêts divers.

Lorsque nous avons témoigné ici en août 1985, nous avons dit qu'il ne fallait auroriser personne à posséder ou à contrôler plus de 10 p. 100 des actions ordinaires comportant droit de vote dans une institution financière canadienne. Nous sommes toujours favorable au principe d'une propriété diversifiée, mais commen en 1985, nous estimons qu'il est peu vraisemblable que le gouvernement exige un élargissement important de la propriété des compagnies de fiducie et de prêts, malgré les retentissants échecs qui ont marqué la dernière décennie. La propriété des caisses de crédit est la plus diversifiée qui soit, puisque ces caisses appartiennent à leurs sociétaires, et non pas des investisseurs actionnaires.

[*Texte*]

Mr. Chairman, the government's stated objective is harmonization. Generally, we view harmonization with some concern that legislative initiatives by one provincial government or the federal government not be stifled by a slavish adherence to the uniformity or, even worse, the equals approach. However, in some instances harmonization is not only desirable but it may be essential. We would not favourably view having different provincial and federal standards apply to us vis-à-vis capital adequacy and liquidity.

With respect to capital, the BIS weightings assigned to the commercial paper issued by the OECD banks must similarly be assigned to borrowings by rated trust companies and central credit unions. To do otherwise would discriminate against paper we issue, effectively pricing it out of the market.

In closing, Mr. Chairman, we encourage the finance committee to promote dialogue between the Department of Finance and provincial governments respecting the continued necessity of duly regulating provincial central credit unions. While it would appear that the federal government adopted the Cooperative Credit Associations Act in part to address constitutional concerns with the validity of central credit unions, that issue seems to have been resolved years ago. Provincial central credit unions should be recognized as being fully empowered, equal participants in the financial services sector. Perhaps the need for our being federally registered in order to participate in the Canadian Payments Association or to access the Bank of Canada is no longer justified.

Mr. Chairman, credit unions from coast to coast are proud of their record in meeting the financial needs of their 4.5 million members. We have served well both individual Canadians and, to a growing extent, small business in Canada. We look forward to continuing to do so for many years to come. Thank you very much.

Mr. Rideout (Moncton): Listening to your brief and reading the materials, I see you are essentially saying that it should be wide open as far as what you are able to do, looking at the back side of things and trying to protect some things. In the area of selling insurance, for instance, would you be prepared, in circumstances after a loan was granted, to allow for either a cooling-off period or no direct solicitation on the sale of insurance for a period of three, five or seven days, something like that, so there could not be the argument that because you granted the loan you were compelling a person to take insurance with your organization?

Mr. Manrell: We stand firmly opposed to tied selling.

Mr. Richard J. Thomas (Vice-President, Government Relations, B.C. Central Credit Union): You may be aware that credit unions in British Columbia—there are about 30 of our members—now have known retail insurance subsidiaries. To a degree, we are advocating the position that we extend that capacity across the country and across other legislation.

[*Traduction*]

Monsieur le président, le gouvernement a également annoncé son objectif d'harmonisation. De façon générale, nous craignons à ce propos que les mesures législatives des autorités provinciales ou fédérales ne soient étouffées par un respect aveugle de la règle de l'uniformité ou de l'égalité. Cependant, dans certains cas, l'harmonisation est non seulement souhaitable mais essentielle. Il serait fâcheux que nous soyons assujettis à des normes fédérales et provinciales différentes en matière de limites des capitaux et de liquidités.

En ce qui concerne les capitaux, toutes les pondérations attribuées par le surintendant aux émissions des banques de l'OCDE devraient également être attribuées aux emprunts effectués par les compagnies de fiducie et les systèmes de caisses de crédit. À défaut d'une telle solution, nos émissions d'actions seraient victimes d'une discrimination, car leur prix les défavoriserait sur le marché.

En conclusion, monsieur le président, nous invitons le comité des Finances à promouvoir le dialogue entre le ministère des Finances et les gouvernements provinciaux sur la nécessité de dûment réglementer les systèmes provinciaux de caisses de crédit. Il semble que le gouvernement fédéral ait adopté la Loi sur les associations coopératives de crédit notamment pour résoudre les problèmes constitutionnels liés à la validité des systèmes de caisses de crédit, or, il semble que ces problèmes aient été résolus il y a déjà plusieurs années. Les systèmes provinciaux de caisses de crédit devraient être considérés comme des intervenants à part entière sur le marché des services financiers. L'obligation d'obtenir un numéro d'enregistrement fédéral pour participer à l'Association canadienne des paiements ou pour avoir accès à la Banque du Canada n'est plus justifié.

Monsieur le président, les caisses de crédit de l'ensemble du territoire canadien sont fières de ce qu'elles font pour répondre aux besoins financiers de leurs 4,5 millions de sociétaires. Nous avons pour clientèle des Canadiens ordinaires et un nombre croissant de petites entreprises, que nous espérons bien continuer à servir dans les années à venir. Merci beaucoup.

M. Rideout (Moncton): En écoutant votre mémoire et en lisant vos documents, je constate que votre argument essentiel, c'est qu'il faut assurer la plus grande ouverture possible, considérer l'envers de la médaille et veiller à la protection dans certains domaines. En ce qui concerne la vente des assurances, par exemple, seriez-vous prêts à accorder une période de restriction après l'octroi d'un prêt, ou à éviter toute offre directe de vente d'assurances pendant une période de 3, 5 ou 7 jours, de façon que le client ne se sente pas obligé de contracter une police d'assurance auprès de votre organisme pour la seule raison que vous lui avez accordé un prêt.

M. Manrell: Nous sommes fermement opposés à la vente liée.

M. Richard J. Thomas (vice-président aux Affaires gouvernementales, Système des caisses de crédit de la Colombie-Britannique): Vous savez peut-être que les caisses de crédit de Colombie-Britannique, qui forment une trentaine de nos membres, ont désormais des filiales de vente d'assurances. Dans une certaine mesure, nous préconnisons que l'on étende cette possibilité dans l'ensemble du pays et dans des domaines régis par d'autres lois.

[*Text*]

We say in our opening comments that we are firmly opposed to tied selling. All we want to do is simply be able to continue to tell members that we have an insurance subsidiary. If they do require a mortgage, we can arrange for them to meet the agency. But there is certainly never any effort made to say that if they do not take insurance through us they are not going to get the mortgage. That would be cutting our own throats.

Mr. Rideout: I appreciate that. I just wondered whether you would be agreeable to setting up an arrangement whereby if I applied for a loan and you had the capability of selling insurance—I am thinking not just as it relates to credit unions but to all financial institutions—you would be prepared to explore the idea that from the time the loan is granted, say for three or five days or something like that, you could not do a direct solicitation as far as insurance was concerned.

Mr. Thomas: I think we would certainly consider that, yes.

Mr. Rideout: The other side of the coin could be that you could do that, but you give the right to the consumer to cancel, almost like a direct seller. So you have a cooling-off period. You could abandon that insurance and acquire it somewhere else and not be penalized or lose any money as a result.

• 0915

Mr. Thomas: If that would go a long way to solving or addressing that perceived problem we would certainly consider it, yes.

Mr. Rideout: I note that your organization is regulated by B.C. as well as federally. Which one has paramountcy, and which one do you—

The Chairman: You are British Columbian owned, are you not?

Mr. Thomas: Mr. Chairman, that is an interesting question. Until 1981 there was provision in the B.C. legislation that specifically provided paramountcy to the federal legislation. That provision was repealed by the government of the day. I am not sure that we are not bound by the worst or the best of both at this point in time, which obviously gives rise to our final conclusions.

Mr. Rideout: Maybe you could explain that just a little bit.

Mr. Thomas: For example, our chairman made the remarks relative to capital. We do have to comply in British Columbia with the capital requirements imposed upon credit unions. We are not objecting to that. On the other hand, we have a totally different focus to our operations. We are not in retailing, we are in wholesale. We fully expect that the BIS requirements under the Cooperative Credit Associations Act, modelled on what is supplied to the banks and trusts, will in some way apply to us as well. We could get whipsawed between the two sets.

[*Translation*]

Nous avons dit dans notre déclaration d'ouverture que nous sommes fermement opposés à la vente liée. Nous voulons simplement être en mesure de dire à nos sociétaires que nous avons une filiale d'assurances à leur disposition. S'ils ont besoin d'une hypothèque, nous pouvons les diriger vers notre organisme. Mais en aucun cas, l'octroi d'une hypothèque n'est assorti d'une obligation de contracter une police d'assurance. De notre part, ce serait du suicide.

M. Rideout: Je suis heureux de vous l'entendre dire. Prenons le cas d'un client qui veut vous emprunter de l'argent, alors que vous pouvez lui vendre de l'assurance—mon hypothèse concerne non seulement les caisses de crédit, mais également toutes les institutions financières; pourriez-vous envisager de lui accorder un délai de trois ou cinq jours entre le moment où le prêt est octroyé et celui où vous pourrez lui proposer directement une police d'assurance?

M. Thomas: Nous pouvons certainement l'envisager.

M. Rideout: Le revers de la médaille, c'est que si vous faites cela, vous donnez au consommateur le droit d'annuler la transaction, au même titre qu'un vendeur direct. C'est là l'objet de la période de réflexion. Le client pourrait renoncer à son assurance et en contracter une ailleurs sans perdre d'argent ni s'exposer à des pénalités.

M. Thomas: Si cela peut permettre de résoudre le problème, qu'il soit réel ou non, nous pourrions effectivement l'envisager.

M. Rideout: Je remarque que votre organisme est assujetti à des règlements de la Colombie-Britannique ainsi qu'à des règlements fédéraux. Quels sont ceux qui s'appliquent en priorité, et quels sont ceux que vous. . .

Le président: Vous appartenez à des intérêts de Colombie-Britannique, n'est-ce pas?

M. Thomas: Voilà une question intéressante, monsieur le président. Jusqu'en 1981, la législation de Colombie-Britannique prévoyait spécifiquement la suprématie de la loi fédérale, mais la disposition à cet effet a été abrogée par le gouvernement de l'époque. Je ne sais pas si nous sommes assujettis à ce que les deux ont de meilleur ou de pire des deux actuellement, et voilà précisément l'origine de nos dernières conclusions.

M. Rideout: Pourriez-vous nous donner des précisions à ce sujet?

M. Thomas: Par exemple, notre président a parlé des capitaux. Nous sommes assujettis aux dispositions de Colombie-Britannique concernant les exigences imposées aux caisses de crédit en matière de capitaux. Nous ne contestons pas cela. Mais en revanche, nos activités ont une finalité tout à fait différente. Nous n'offrons pas de services financiers au détail, nous sommes des grossistes. Nous trouvons parfaitement normal d'être assujettis aux exigences du surintendant des institutions financières qui figurent dans la Loi sur les associations coopératives de crédit, et qui reprennent le régime appliqué aux banques et aux compagnies de fiducie. Mais nous risquons de nous trouver coincés entre les deux.

[*Texte*]

Mr. Rideout: As another point of clarification, because of a co-operative's uniqueness how does your your opposition to proxy voting impact? It sounds like a sacred trust or something.

Mr. Thomas: To a degree it is. Co-operatives are not controlled on the basis of proxies. Co-operatives are not controlled on the basis of shareholdings. They are controlled on the basis of membership, and it is one member, one vote.

Going right back through to the Rochdale Pioneers in 1848, you will find that participation in the process is a very important element of membership in a co-operative, which runs counter to proxy voting. We do, however, advocate continued delegate control so, for example, British Columbia would not have to send 10 or 12 people to a national meeting in order to exercise our entitlement at the national level.

The Chairman: You are the central, are you not?

Mr. Thomas: That is correct.

The Chairman: Your members are other co-operatives or other credit unions.

Mr. Thomas: Our members are primarily credit unions.

The Chairman: Your members are all credit unions, are they not?

Mr. Thomas: No. We have 111 credit unions that are members. We have about 65 or 70 co-operatives—

The Chairman: That are members?

Mr. Thomas: They are members. And we count probably 55 to 60 corporations. We can only take into membership corporations, not natural persons.

The Chairman: You do not have any individuals as members.

Mr. Thomas: That is correct.

The Chairman: In other words, you do not have individual shareholders in a sense. Your members are all equal, but your members are all corporate entities in one form or another.

Mr. Thomas: Our members are, yes. Once you get beyond the first tier or the local credit union level, there are provisions across the province and at the national level for delegate voting.

The Chairman: Why would you not want proxy voting amongst your members? Your members are really all corporate anyway, and you would not expect each one of your members to send somebody to the annual meeting? They might just want to send their proxy, would they not?

Mr. Thomas: Actually, you would be surprised at the turnout. We run well over 90% of our members in attendance.

The Chairman: It just seems to me that the people sometimes have to go a long way, and really they may not have the dough to do that in their business.

Mr. Thomas: Perhaps our chairman would like to comment from sort of a policy perspective. We have a semi-annual general meeting. We meet twice a year with all our members. We have incredible turnouts, and we value that interaction.

[*Traduction*]

M. Rideout: Je voudrais une autre explication. Compte tenu de votre caractère coopératif tout à fait particulier, quelles sont les conséquences de votre opposition au principe du vote par procuration? Il y a quelque chose de sacré dans vos rapports avec les sociétaires, n'est-ce pas?

M. Thomas: Oui, dans une certaine mesure. Le contrôle des coopératives ne dépend pas des procurations ni de l'actionnariat. Leur contrôle est assuré par leurs actionnaires qui disposent tous d'une seule voix.

Si l'on remonte jusqu'aux pionniers de Rochdale en 1848, on constate que la participation des sociétaires au processus de gestion est un élément très important dans une coopérative, et fait obstacle à la formule du vote par procuration. En revanche, nous préconisons un contrôle délégué continu de façon, par exemple, que la Colombie-Britannique n'ait pas à envoyer dix à douze personnes à une assemblée nationale pour faire valoir ses droits au niveau national.

Le président: Vous êtes un organisme central, n'est-ce pas?

M. Thomas: C'est exact.

Le président: Vos sociétaires sont d'autres coopératives ou d'autres caisses de crédit.

M. Thomas: Nos sociétaires sont essentiellement des caisses de crédit.

Le président: Il n'y a que des caisses de crédit, n'est-ce pas?

M. Thomas: Non. Nous avons 111 caisses de crédit parmi nos sociétaires, et 65 ou 70 coopératives. . .

Le président: Parmi vos sociétaires?

M. Thomas: Oui. Et environ 55 à 60 sociétés. Nous ne pouvons accepter comme sociétaires que des personnes morales, et non des personnes physiques.

Le président: Vous n'avez pas de particuliers parmi vos sociétaires.

M. Thomas: C'est exact.

Le président: Autrement dit, vous n'avez pas d'actionnaires, en un sens. Vos sociétaires sont tous sur un pied d'égalité, mais ce sont des personnes morales sous une forme ou une autre.

M. Thomas: En effet. Au-delà de la première catégorie ou du niveau des caisses de crédit locales, les règles applicables dans la province et au niveau national prévoient le vote par des délégués.

Le président: Pourquoi refusez-vous le vote par procuration à vos sociétaires? De toute façon, ce sont des sociétés, et vous ne vous attendez pas à ce que chacune d'entre elles envoie un délégué à vos assemblées annuelles. Ne pourraient-elles pas y envoyer un fondé de pouvoir?

M. Thomas: En fait, vous seriez étonné du résultat. Plus de 90 p. 100 de nos sociétaires assistent à nos assemblées annuelles.

Le président: Il me semble que cela doit en obliger certains à faire un long déplacement, et peut-être n'ont-ils pas les ressources nécessaires pour aller aussi loin.

M. Thomas: Notre président voudrait intervenir à ce sujet. Nous avons une assemblée générale tous les six mois. Nous nous réunissons deux fois par an avec tous nos sociétaires. Leur assiduité est tout à fait étonnante, et nous apprécions beaucoup cette interaction.

[*Text*]

Mr. Manrell: Mr. Chairman, Mr. Thomas' earlier remarks stated that the history is as important today as it was that many years ago. We do want to preserve the delegate structure. We do encourage our members to participate, and they do, very actively.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): I am not familiar with your structure in any detail but I have a few questions. What is the total of your assets?

Mr. Thomas: Of the system in British Columbia?

Mr. Attewell: Yes.

Mr. Thomas: I believe it is $10.2 billion for the system at this point in time, and B.C. Central itself is running $1.6 billion, $1.7 billion.

Mr. Attewell: Are you like a holding company?

• 0920

Mr. Thomas: Would that we were. No, we are owned by our shareholders, which in the main are the province's credit unions. We act for them as the Central Bank does for the Bank of Canada relative to liquidity management. We also provide services and trade associational services.

Mr. Attewell: I wanted to lead towards the question of the leverage. Maybe that is dealt with or handled by the individual credit unions—as I say, I am not quite familiar with the structure—but as you would know, banks and trust companies are leveraged on average maybe 20:1, 20 times that capital. What is the experience in your credit union as far as leverage, and what do you define as your capital base?

Mr. Laurie Yaworski (Vice-President, Finance, B.C. Central Credit Union): Mr. Chairman, to the member in British Columbia, we have just now introduced new legislation and regulations that affect credit unions and have brought into effect a form of the BIS rules that the banks have in place at this point in time. For the most part they follow exactly along the lines of the federal regulations.

Those same particular regulations apply to B.C. Central Credit Union in its own right, but as the other member pointed out, we do have two issues to deal with. We have the federal regulations with respect to capital and the provincial regulations.

Mr. Attewell: You say you have just moved to this formula.

Mr. Yaworski: Right, as of September 15.

Mr. Attewell: I assume it is going to give you more leverage; roughly how much more? How would you quantify that?

Mr. Yaworski: On a risk-weighted basis, the credit union system on average has about 6.5% capital, and that is primarily the tier one capital. Under the provisions we are moving to the 8% requirement, but we have been given a bit

[*Translation*]

M. Manrell: Monsieur le président, j'ai entendu tout à l'heure M. Thomas dire que l'histoire est aussi importante aujourd'hui qu'elle l'était autrefois. Nous tenons à préserver notre structure de délégués. Nous voulons inciter nos sociétaires à participer à nos assemblées, et c'est ce qu'ils font.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Je ne connais pas très bien votre structure, mais je voudrais vous poser quelques questions. Quel est le montant total de votre actif?

M. Thomas: Pour le système de Colombie-Britannique?

M. Attewell: Oui.

M. Thomas: Je crois qu'il est de 10.2 milliards de dollars pour le système actuellement, et pour l'organisme central de Colombie-Britannique, il est de l'ordre de 1.6 à 1.7 milliard de dollars.

M. Attewell: Vous êtes une sorte de société de portefeuille, n'est-ce pas?

M. Thomas: Ah, si seulement. Non, nous appartenons à nos actionnaires qui sont, pour l'essentiel, les caisses de crédit de la province. Nous leur fournissons en quelque sorte les services d'une banque centrale, comme le fait la Banque du Canada en ce qui a trait à la gestion des liquidités. Nous leur fournissons aussi d'autres services, dont ceux normalement assurés par une association professionnelle.

M. Attewell: J'aimerais aborder la question du levier financier. Cela relève peut-être des sociétés coopératives de crédit elles-mêmes—comme je l'ai dit, je connais assez mal la structure—mais comme vous le savez, les banques et les sociétés de fiducie ont un ratio du levier financier de 20 pour 1, soit 20 fois le capital. Quel est ce ratio pour votre société coopérative de crédit et comment définissez-vous votre capital de base?

M. Laurie Yaworski (vice-président, Finance, B.C. Central Credit Union): Monsieur le président, nous venons tout juste, en Colombie-Britannique, de déposer une nouvelle loi et des règlements d'application qui touchent les sociétés coopératives de crédit et nous avons promulgué une variante des règles de la BRI semblables à celles qui s'appliquent actuellement aux banques. Pour l'essentiel, ces nouvelles dispositions législatives et règlementaires sont en tout point conformes à la réglementation fédérale.

Ces mêmes règlements s'appliquent directement à la B.C. Central Credit Union mais, comme l'a signalé l'autre député, nous devons nous conformer à deux séries de règlements. Il y a les règlements fédéraux sur le capital et aussi les règlements provinciaux.

M. Attewell: Vous dites que vous venez d'adopter cette formule.

M. Yaworski: C'est exact, le 15 septembre.

M. Attewell: J'imagine que cela augmentera votre effet de levier; de combien, à peu près?

M. Yaworski: Les sociétés coopératives de crédit ont en moyenne un ratio minimal de fonds propres à l'actif, pondéré en fonction des risques, de 6,5 p. 100. Il s'agit essentiellement de capital de première catégorie. Conformément aux

[*Texte*]

more time to do that. The provincial institution, B.C. Central Credit Union, under its requirements has to maintain a 10% risk-weighted capital requirement, and we are presently in the neighbourhood of 10.5%. That is primary capital as well.

The definitions of tier one and tier two capital go along the same way as the capital for a bank or a trust company. Unfortunately, in our case that is generally in the way of retained earnings as opposed to common share issuing. But we do have provisions within our provincial act to issue a form of equity share. That is a program that credit unions have been undertaking in the province of British Columbia and across Canada for the last four or five years. It has been a slow process, but we have been building this form of risk capital.

Mr. Attewell: I know they would no doubt differ, but what would the average profile be of the asset side of the credit union in terms of types of loans, how much residential mortgage, unsecured loans? I am not clear on how much lending you have been doing in the past in the commercial area.

Mr. Yaworski: Our primary activity is in the retail sector. In British Columbia the residential loans run in the neighbourhood of about 70% of the asset base. Those loans are primarily of the conventional nature as opposed to insured mortgages. We have in the neighbourhood of another 8% to 10% that would be classified as personal lending—your normal consumer lending—and about that same amount for commercial lending. That is largely to small business and smaller nature of those loans and to some extent, commercial mortgages.

Mr. Attewell: Have you had a cap on the commercial side?

Mr. Yaworski: Yes, we have had a cap. The cap in the past has been determined and established by our provincial Deposit Insurance Corporation, which actually establishes the amount that any one credit union can lend, based on its capital and the nature of the make-up of the credit union in terms of capability of the management, and that type of thing. So there is that involvement.

• 0925

Under the provisions of the act as it now stands, there is a transition period of two years, at which time we will move to a completely self-regulatory environment. In that process we have undertaken training programs and development activities associated with bringing credit unions' management and boards up to date in order that they can pursue lending on their own merits. In that regard, prudent investment and lending policies will exist and it will be up to the boards to determine that they do. But the regulators will have the opportunity to review that situation and to send back to the boards any policies they do not agree with.

[*Traduction*]

nouvelles dispositions, nous relèverons ce ratio afin de nous conformer à l'exigence de 8 p. 100, mais on nous a accordé un peu plus de temps. L'institution provinciale, la B.C. Central Credit Union, doit elle avoir un ratio minimal de fonds propres à l'actif, pondéré en fonction des risques, de 10 p. 100, mais ce ratio se situe actuellement aux environ de 10,5 p. 100. Il s'agit là aussi de capital de base.

Les définitions du capital de première et de deuxième catégorie sont semblables aux définitions du capital pour les banques et les sociétés de fiducie. Malheureusement, dans notre cas, il s'agit généralement de bénéfices non distribués plutôt que d'actions ordinaires. Toutefois, certaines dispositions de notre loi provinciale permettent l'émission d'actions à revenu variable. Les sociétés coopératives de crédit de la Colombie-Britannique et du Canada ont mis sur pied un tel programme au cours des quatre ou cinq dernières années. Les progrès sont lents, mais nous sommes en train de constituer ce genre de capital à risque.

M. Attewell: Je sais qu'il y a sans doute des différences entre les diverses sociétés coopératives de crédit, mais quel serait le profil moyen de l'actif en termes de prêts, d'hypothèques résidentielles, de prêts non garantis? Je ne sais pas au juste quelle était dans le passé la part des prêts commerciaux par rapport à vos autres activités.

M. Yaworski: Nous prêtons surtout aux particuliers. En Colombie-Britannique, les prêts résidentiels représentent environ 70 p. 100 de l'actif. Il s'agit surtout de prêts classiques plutôt que de prêts hypothécaires assurés. Les prêts personnels—les prêts courants à la consommation—représentent entre 8 et 10 p. 100 du total, et à peu près la même proportion pour les prêts commerciaux. Nous accordons surtout des prêts peu élevés aux petites entreprises et, dans une certaine mesure, des hypothèques commerciales.

M. Attewell: Y a-t-il un plafond aux prêts commerciaux?

M. Yaworski: Oui, nous avons un maximum. Dans le passé, ce maximum a été fixé par notre société provinciale d'assurance-dépôts qui décide quelle somme maximale une société coopérative de crédit peut prêter, en fonction de son capital, de sa structure, de l'habilité de ses administrateurs, etc. C'est ainsi que le maximum est fixé.

Les dispositions de la loi prévoient une période de transition de deux ans, à l'échéance de laquelle nous aurons mis en place un système d'autoréglementation intégral. Profitant de ce délai, nous avons organisé des programmes de formation et de perfectionnement à l'intention des administrateurs et des conseils d'administration des sociétés coopératives de crédit afin qu'ils soient en mesure de juger eux-mêmes de l'opportunité de consentir certains prêts. D'ailleurs, des politiques prudentielles en matière d'investissement et de prêt existeront, et les conseils d'administration pourront ainsi s'y reporter avant de prendre des décisions. Les organismes de réglementation pourront examiner la situation et retourner aux conseils d'administration les politiques avec lesquelles ils ne sont pas d'accord.

[*Text*]

Mr. Thomas: I would not want to leave you with the impression that there has been a cap on our ability to lend on personal loans or residential mortgages. The cap has been in the area of business lending and on various types of investments in subsidiary corporations. We have never, to my knowledge, been restricted in terms of personal lending or residential mortgage lending.

Mr. Attewell: Yes, I understand. On the commercial side you would presumably be developing some standards in terms of concentration of loans, particularly with one borrower. You have, no doubt, been reading about the Standard Trust Co. case in which Howell Development of Edmonton put a huge percentage of their capital base, amounting to $80 million, I think, into that one borrower. If any of us could point to one reason as to why they are in such trouble, I think that is where they miscued.

Mr. Yaworski: Those provisions are within the regulations that apply to the Credit Union Act.

I failed to mention one point, which is that the composition of the assets requires a liquidity level maintained at 10% of the deposit base at individual credit unions. That particular liquidity must be maintained at the provincial central credit union and in our organization, so that is essentially the nature of the make-up of our asset base. We are there to provide liquidity.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): We had the Insurance Companies Association of Canada here a day or so ago. They took a very firm stand against marketing of life insurance through bank and financial institution branches. One of the arguments they made was that there is a relationship between the farmer bank manager who is holding his mortgage, and if the bank manager suggests that the farmer should perhaps take out life insurance through the bank, the individual may be loathe to say no. So there is a different kind of relationship involved—a coercive relationship.

I see you have taken a very firm position on this question of marketing insurance. I presume you would not see the danger the insurance companies see, i.e., that coercive aspect.

Mr. Manrell: As we have stated earlier in our remarks, we are opposed to tied selling because of the nature by which we deliver services to members, especially in view of the fact that we are a principal provider of financial services in communities where other types of financial institutions do not choose to do business. It is important that we have a broad range of products available but, by the same token, we still strongly support the view that all those who are marketing insurance products must be properly skilled, trained, and licensed within the region in which they are doing their marketing. But we are opposed to tied selling and have always been opposed to that.

Mr. Rodriguez: I see that you point out the illogical nature of suggesting that a bank can own an insurance company, located in a separate building, with no links at all.

[*Translation*]

M. Thomas: Je ne voudrais pas vous laisser l'impression qu'il existe des limites à notre capacité d'accorder des prêts personnels ou des hypothèques. Le plafond s'applique aux prêts commerciaux et à divers types d'investissement dans des filiales. À ma connaissance, il n'y a jamais eu de plafond sur la quantité de prêts personnels ou d'hypothèques résidentielles que nous pouvons accorder.

M. Attewell: Oui, je comprends. En ce qui concerne le portefeuille commercial, vous élaborez présumément des normes en ce qui a trait au montant total de prêts que vous pouvez consentir à un seul emprunteur. Vous avez sans doute lu le compte rendu de l'affaire Standard Trust Co. où Howell Development, d'Edmonton, a consenti à un seul emprunteur un prêt représentant une proportion énorme de son capital de base, à savoir 80 millions de dollars. Si nous avions à choisir une cause à leurs difficultés, nous choisirions sans doute celle-là.

M. Yaworski: Ces dispositions se trouvent dans les règlements d'application de la *Credit Union Act*.

J'ai oublié de mentionner que les règles sur la composition de l'actif exigent que les sociétés coopératives aient des liquidités égales à 10 p. 100 du portefeuille de dépôts. Ces liquidités doivent être conservées par la société coopérative de crédit centrale de la province et par notre organisation. Ces liquidités constituent essentiellement nos actifs. Nous sommes là pour assurer la gestion de la trésorerie.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Nous avons reçu il y a un jour ou deux l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes. Ses porte-parole se sont prononcés fermement contre la vente des polices d'assurance-vie dans les filiales des banques et autres institutions financières. L'un des arguments qu'ils ont invoqués, c'est qu'en raison des liens qui existent entre l'agriculteur et le directeur de la banque qui détient son hypothèque, l'agriculteur hésitera à refuser si le directeur de la banque lui propose de souscrire une police d'assurance-vie offerte par la banque. Le directeur de la banque serait alors en mesure d'exercer des pressions sur son client.

Je constate que vous avez pris une position très ferme sur cette question de la vente d'assurance. J'imagine que vous ne craignez pas, comme les compagnies d'assurances, que cela ouvre la porte à la coercition.

M. Manrell: Comme nous l'avons dit plus tôt, nous nous opposons à la vente liée en raison de la nature des services que nous offrons à nos membres et compte tenu plus particulièrement du fait que nous sommes les principaux prestataires de services financiers dans des collectivités où les autres genres d'institutions financières ont choisi de ne pas s'implanter. Il est important que nous puissions offrir une vaste gamme de services mais nous sommes néanmoins d'avis que tous ceux qui vendent des produits d'assurance doivent avoir les compétences et la formation requises et détenir une licence dans la région où ils vendent ces produits. Nous nous opposons à la vente liée et c'est depuis toujours notre position.

M. Rodriguez: Je note que vous soulignez l'illogisme qu'il y a à dire qu'une banque peut posséder une compagnie d'assurances, située dans un immeuble distinct, sans qu'aucun lien n'existe entre elles.

[*Texte*]

Mr. Manrell: The physical restrictions imposed by saying you must have separate buildings are, we think, unrealistic. We think the controls are in the professionalism brought about by training and regulation in terms of the skills of the individual marketer. But, more importantly, our position is that we must have a broad range of financial products available in order to properly serve our members.

• 0930

Mr. Thomas: We have been in the business for nigh onto 15 years now, and I think if this has been a concern or the perception was reality then we would have heard about it a long time ago. I think it is just a smoke screen being thrown up by the industry.

The Chairman: How much are you in the business of insurance right now?

Mr. Thomas: We have about 30 credit unions, including by far the majority of the large ones that own and operate agencies. In most cases they are operating in branch premises. They are operating in separate and distinct areas and there are clearly signage and walls and potted plants, etc., which let you know you are dealing with something slightly different from the teller counter. But we have been in it. We have served our members in that regard for 15-plus years. Quite frankly, during the recession we went through in the mid-1980s in British Columbia, in some credit unions the members' loyalty in dealing with the insurance agency and the credit union was beneficial to the long-term survival of the credit unions.

Mr. Rodriguez: Is that marketing life insurance or just casualty?

Mr. Manrell: Both products.

I might add a personal experience. My base is Richmond, British Columbia, and I am a member and a director of Richmond Savings Credit Union. We have an insurance agency. We have a population of in excess of 100,000 people in that community. Approximately 40,000 of them belong to the credit union, but there are numerous other insurance agencies in that municipality that prosper. So we do not have control of the delivery of insurance products in that community at all, even though we have a very successful insurance agency that delivers products.

Mr. Rodriguez: And there are insurance brokers?

Mr. Manrell: Numerous brokers.

Mr. Rodriguez: They have not all gone out of business?

Mr. Manrell: Not at all. In fact, we very seldom run into any kind of conflict at all.

Mr. Rodriguez: On page 3, when you talk about business powers, you quite correctly analyse the bill. Banks can own trust companies. Banks own brokerage houses now. Trust companies can own insurance companies. Banks can own insurance companies. Gosh, this is like—

[*Traduction*]

M. Manrell: À notre avis, il est tout à fait irréaliste d'imposer des restrictions physiques et de dire qu'il faut qu'il y ait deux immeubles distincts. Les contrôles sont beaucoup plus crédibles lorsqu'ils dépendent du professionnalisme résultant de la formation des vendeurs et de la réglementation de leur compétence. Cependant, nous jugeons plus important d'être en mesure d'offrir une vaste gamme de services financiers et de répondre adéquatement aux besoins de nos membres.

M. Thomas: Nous sommes en affaires depuis près de 15 ans déjà, et s'il y avait eu lieu de craindre cela, nous l'aurions su depuis bien longtemps. Je pense que les assureurs ont voulu vous jeter de la poudre aux yeux.

Le président: L'assurance représente quelle proportion de vos activités actuellement?

M. Thomas: Nous avons environ 30 sociétés coopératives de crédit, y compris la grande majorité des plus importantes qui possèdent et exploitent des agences. Dans la plupart des cas, ces agences sont installées dans les locaux des succursales. Elles sont installées dans des locaux séparés des autres services par des parois, des plantes, etc., et une signalisation très claire indique aux clients qu'ils s'adressent à des agents bien différents de préposés au comptoir. Nous offrons des produits d'assurance. Nous en offrons à nos clients depuis plus de 15 ans. Je vous avoue bien franchement que pendant la récession qui a sévi en Colombie-britannique vers les années 80, la survie à long terme des sociétés coopératives de crédit a été assurée par la loyauté de nos membres, qui ont continué à faire affaire avec l'agent d'assurances et la société coopérative de crédit.

M. Rodriguez: S'agit-il d'assurance-vie ou uniquement d'assurance-risques divers?

M. Manrell: Les deux.

Permettez-moi de vous conter une anecdote personnelle. Je suis de Richmond, en Colombie-Britannique, et je suis membre et administrateur de la Richmond Savings Credit Union. Nous avons une agence d'assurances. La collectivité compte plus de 100,000 habitants. Environ 40,000 d'entre eux sont membres de la société coopérative de crédit mais de nombreuses autres agences d'assurances de la municipalité sont très prospères. Nous n'avons aucun contrôle sur la vente de produits d'assurance dans la collectivité même si nous avons une agence d'assurances très florissante.

M. Rodriguez: Y a-t-il des courtiers d'assurances?

M. Manrell: De nombreux courtiers.

M. Rodriguez: Ils n'ont pas tous fait faillite?

M. Manrell: Pas du tout. D'ailleurs, nous avons rarement de conflicts.

M. Rodriguez: À la page 3, quand vous parlez des pouvoirs commerciaux, vous faites une analyse très juste du projet de loi. Les banques peuvent posséder des sociétés de fiducie. Les banques possèdent déjà des maisons de courtage. Les sociétés de fiducie peuvent posséder des compagnies d'assurances. Les banques peuvent posséder des compagnies d'assurances. Oh là là, c'est comme...

[*Text*]

The Chairman: Credit unions can own banks and life insurance companies and trust companies.

Mr. Rodriguez: This is going to be like a pot of spaghetti. You support all those proposals. You say that. The thing that concerns me is that once you do all that, it creates a real problem of regulating them.

Mr. Manrell: I could respond first by saying that as providers of premium financial services we feel that all the products necessary for a complete package delivery to our members are important to us and to the member, and that is why we seek that broad range of opportunity.

Mr. Thomas: It may look like a pile of spaghetti, but there are ways of regulating separately the strands, if you will. What Ottawa and the provinces have done in terms of a sawing-off of responsibility for regulating the banks' involvement in the securities industry makes an awful lot of sense. You have to work out jurisdictional responsibilities.

What we are saying is by all means make sure that whoever are going to play in the industry, whatever section of the industry they are going to play in, are properly licensed and separately capitalized so you can still go back to the base organization. We are saying provide all the services, but we are not saying make a jumble and throw everything into one statute.

Mr. Rodriguez: But this gets a little more complicated now because you can get commercial companies that have no experience in financial institutions owning one. It can be upstream and it can be downstream.

What do you think of the holding company idea, that you put all of these under a holding company and then you just regulate and supervise the holding company and then you get them all?

Mr. Thomas: I think that is where you are getting into the pile of spaghetti. When you are looking at the holding company, yes, you are going to want to look at the holding company per se, but I still think the federal superintendent and the provinces are going to want to go in and look at the solvency, look at liquidity, look at the portfolio of each.

Mr. Rodriguez: But there is a real problem. Let us take an upstream commercial company that owns a trust company and then that company starts having problems and the word gets out that it is on the way down. It can take its financial institution down with it, which has implications for the deposit insurance. Similarly for the downstream commercial operation, if that gets into trouble.

The Chairman: It cannot be a downstream one, John. It can only be an upstream holder.

Mr. Rodriguez: Cannot they buy downstream?

The Chairman: No, not commercial downstream. It has to be commercial upstream.

• 0935

Mr. Rodriguez: Under the bill the trust company could buy something down below, could it not?

[*Translation*]

Le président: Les sociétés coopératives de crédit peuvent posséder des banques et des compagnies d'assurance-vie et des sociétés de fiducie.

M. Rodriguez: Ce sera un vrai plat de spaghettis. Vous appuyez toutes ces propositions. Vous le dites. Ce qui m'inquiète, c'est qu'il sera après très difficile de réglementer tout cela.

M. Manrell: Je vous répondrai, dans un premier temps, que nous sommes des prestataires de services financiers de grande qualité et que, par conséquent, nous estimons nécessaire de pouvoir offrir à nos sociétaires une gamme complète de produits importants pour nous et pour nos sociétaires et que c'est pour cela que nous voulons un accès aussi élargi.

M. Thomas: Cela ressemble peut-être à une assiette de spaghettis, mais il y a des façons de réglementer séparément chacun des spaghettis. L'entente conclue entre Ottawa et les provinces en ce qui a trait à la réglementation de l'activité des banques dans le secteur des valeurs mobilières est éminemment sensée. Il faut partager les responsabilités.

Nous sommes tout à fait favorables à l'idée de veiller à ce que tous les établissements, quel que soit le secteur financier, soient titulaires de permis et capitalisés séparément afin qu'il soit possible de remonter jusqu'à l'organisation de base. Nous voulons pouvoir offrir toute la gamme des services, mais nous ne préconisons pas que tout soit brassé et relève d'une seule loi.

M. Rodriguez: Les choses se compliquent maintenant parce que les entreprises commerciales sans expérience du domaine financier peuvent posséder des institutions financières. La propriété peut être en aval ou en amont.

Que pensez-vous de l'idée d'une société de portefeuille qui chapeauterait toute la structure et qui pourrait alors être réglementée et surveillée sur une base consolidée?

M. Thomas: À mon avis, c'est là que ça devient une assiette de spaghettis. Quand il y a une société de portefeuille, oui, il est possible de la surveiller, mais il me semble que le surintendant fédéral et les provinces voudront pouvoir examiner la solvabilité, les liquidités et le portefeuille de chaque société du groupe.

M. Rodriguez: Mais il existe un vrai problème. Prenons l'exemple d'une société commerciale qui possède une société de fiducie; quand l'entreprise commerciale se retrouve en difficulté, la nouvelle se répand. Elle peut alors entraîner avec elle l'institution financière, ce qui a des répercussions au niveau de l'assurance-dépôts. Le même problème se pose si l'entreprise commerciale se trouve en aval dans la structure, si elle a des difficultés.

Le président: Elle ne peut pas se situer en aval, John. Le propriétaire ne peut être qu'une entreprise en amont.

M. Rodriguez: Ils ne peuvent pas acheter en aval?

Le président: Non, si c'est une entité commerciale. S'il s'agit d'une entité commerciale, elle doit se situer en amont.

M. Rodriguez: Le projet de loi permettrait à une société de fiducie d'acquérir une institution en aval, n'est-ce pas?

[*Texte*]

The Chairman: Not a non-financial institution. It can be financial downstream.

Mr. Rodriguez: But upstream it could be commercial.

The Chairman: A commercial owner could have 65% of a large company.

Mr. Thomas: In the situation you are painting, the commercial entity that owned the financial institution would obviously have to divest itself under those circumstances.

You are still going to regulate the trust company on the basis of its capital and where its investments are. I do not see a tremendous issue there in perhaps the same way you do.

Mr. Rodriguez: Well, I am not the only who saw that issue. The Economic Council of Canada saw a problem with regulating that. The Americans now are even thinking of setting up the holding company because of the problems they have had. They are looking at the Europeans and moving to some kind of system like that so they can go to the owner of the financial institution; they also become subject to some kind of supervision.

If you open up the game and let this sort of thing happen, then you have to protect the people out there in the public.

Mr. Thomas: Unquestionably.

Mr. Rodriguez: The other question I wanted to ask you about is this business of passing on information. Everybody is getting all antsy about this, that you cannot pass on information.

For example, if the bank owns an insurance company and I am dealing with this bank—and I have dealt with it for a long time—the bank cannot pass on information to its insurance company. You may say as long as you have customer consent, but how do you propose to get this customer consent?

Mr. Thomas: Let me talk on a theoretical level. Perhaps our chairman can speak on how it is actually done in a credit union that has an insurance sub.

What I would see, and what our credit unions have done, is to simply take a consent letter from their member. The member has to sign something saying that they would like a quote, and to please pass on that information on their behalf.

In British Columbia we have gone well beyond that in the legislation. Quite frankly, it is a provision we do not like. We are going to try to get it changed. It simply says that no information, even with the written consent of a person, can be passed from A to B. You could not tell me to give information on yourself to Tod.

Mr. Rodriguez: In the Richmond Credit Union, if you give me a $12,000 loan and I will not sign the letter for you to send me over to your insurance company, will you revoke the loan?

Mr. Manrell: No, we will not. In practice, the vast majority of members, if not all, understand the benefit of dealing—

[*Traduction*]

Le président: Non, pas une institution non financière. Elle pourrait posséder une institution financière en aval.

M. Rodriguez: Mais en amont, cela pourrait être une entreprise commerciale.

Le président: Une entreprise commerciale propriétaire pourrait détenir 65 p. 100 d'une grande société.

M. Thomas: Dans la situation que vous décrivez, l'entité commerciale qui possèderait l'institution financière serait obligée de s'en dessaisir dans ces circonstances.

Vous allez continuer de réglementer la société de fiducie en fonction de son capital et de son portefeuille d'investissement. Je ne considère pas, comme vous semblez le faire, que c'est un énorme problème.

M. Rodriguez: Enfin, je ne suis pas le seul à m'en préoccuper. Le Conseil économique du Canada considère qu'il sera difficile de réglementer cela. Les Américains examinent le principe d'une société de portefeuille à cause des problèmes auxquels ils se sont heurtés. Ils ont étudié les modèles européens et envisagent de créer un système semblable afin qu'ils puissent s'adresser au propriétaire de l'institution financière; il serait alors assujetti à une surveillance quelconque.

Si vous ouvrez toutes grandes les portes et si vous permettez ce genre d'acquisition, vous devrez alors protéger la population.

M. Thomas: Sans aucun doute.

M. Rodriguez: J'aimerais aussi savoir ce que vous pensez au sujet de la communication des renseignements. Tout le monde semble s'inquiéter de l'interdiction frappant la communication de l'information.

Par exemple, si la banque est propriétaire d'une compagnie d'assurances et que je fais affaire avec la banque—et je fais affaire avec elle depuis très longtemps—la banque ne peut pas communiquer de renseignements à sa compagnie d'assurances. Vous dites qu'il suffit d'obtenir le consentement du consommateur, mais comment proposez-vous que cela se fasse?

M. Thomas: Permettez-moi de vous expliquer la théorie. Notre président pourra vous expliquer comment cela se fait en réalité dans une société coopérative de crédit qui possède une filiale d'assurances.

Ce à quoi je songe, et c'est ce que font nos sociétés coopératives de crédit, c'est d'obtenir une lettre de consentement du sociétaire. Le sociétaire doit signer la demande de prêt et autoriser la communication de l'information en son nom.

En Colombie-Britannique, nous sommes allés beaucoup plus loin que cela dans notre loi. Je le dis bien franchement, c'est une disposition que nous n'aimons pas. Nous tentons d'obtenir qu'elle soit modifiée. Cette disposition dit tout simplement qu'aucun renseignement ne peut être communiqué de A à B, même avec le consentement écrit de l'intéressé. Vous ne pourriez pas me dire de communiquer à Tod des renseignements à votre sujet.

M. Rodriguez: À la société de coopérative de crédit Richmond, si vous m'accordez un prêt de 12,000$ et que je refuse de signer la lettre vous autorisant à me diriger vers votre compagnie d'assurances, allez-vous annuler le prêt?

M. Manrell: Non. En réalité, la grande majorité des sociétaires, sinon tous, comprennent les avantages qu'il y a à traiter...

[*Text*]

Mr. Rodriguez: Do I sign the consent form first, before I get the loan?

The Chairman: They would look at your credit and the rest of it, would note that you are a member of the insurance organization and that you have insurance there. Of course, that makes you a really worthwhile person. Being a worthwhile person, of course, you will get the loan.

Some hon. members: Oh, oh.

The Chairman: If you were not a worthwhile person, you would not be creditworthy and you would not get the loan. You understand there is no tied selling or anything like that.

Mr. Rodriguez: No.

The Chairman: Of course not.

Mr. Yaworski: I think the argument is that you would be cutting your own throat in terms of a competitive world, after putting out our assets as well.

The Chairman: You find that your credit improves with the loan, with the insurance. Are there any other questions?

Mr. Soetens (Ontario): Mr. Chairman, this really follows along the questions just being asked here. I was interested in the case of Richmond. I think you suggested that 40,000 out of 100,000 were members of the credit union. I presume we are talking about the deposit-taking institution. How many of the 100,000 would be insured by the credit union insurance corporation, or whatever it is called?

Mr. Manrell: I am not sure that I can respond accurately to that question. It certainly is not 40,000. It is a much smaller percentage of membership, but I do not happen to have the statistic with me.

Mr. Soetens: Is the entry into insurance a reasonably new entry on the part of the credit unions?

Mr. Manrell: Not at all. Just going on my own memory, I would suggest that we have been in the insurance agency business for probably close to 15 years.

• 0940

Mr. Soetens: About insurance, when you say you have this separate entity, is it separate in the sense of a separate location? Or does Jane, the manager of insurance sales, sit at the next desk and there is just one of these kinds of moveable walls?

Mr. Manrell: The locations are defined as being separate, but often they are next door to one another. But they are separate, they are divided—

Mr. Soetens: By the same door. Or do you go in separate. . .?

Mr. Manrell: For example, if you enter a shopping mall and there is a branch of the credit union, the very next rentable space might be the insurance agency. But you enter from a common corridor.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Dois-je signer la formule de consentement avant d'obtenir le prêt?

Le président: L'institution examinerait votre cote de crédit et tout le reste, noterait que vous êtes membre de l'organisation d'assurance et que vous êtes assuré auprès d'elle. Bien sûr, cela vous rendrait digne d'intérêt et vous obtiendriez évidemment le prêt.

Des voix: Ah, ah.

Le président: Si vous n'étiez pas digne d'intérêt, votre cote de crédit serait mauvaise et vous n'obtiendriez pas le prêt. Vous comprenez qu'il n'y a là aucune vente liée ou autre chose de ce genre.

M. Rodriguez: Non.

Le président: Bien sûr que non.

M. Yaworski: L'institution qui se comporterait de cette façon se couperait elle-même la gorge dans un monde très concurrentiel.

Le président: Vous constatez que votre cote de crédit s'améliore quand vous obtenez le prêt, et l'assurance. Y a-t-il d'autres questions?

M. Soetens (Ontario): Monsieur le président, ma question s'inscrit dans le droit fil des précédentes. Le cas de Richmond m'intéresse vivement. Vous avez dit que 40,000 personnes sur 100,000 étaient membres de la société coopérative de crédit. J'imagine que nous parlons de l'institution de dépôt. Sur ces 100,000, combien seraient assurés auprès de la compagnie d'assurances de la société coopérative de crédit?

M. Manrell: Je ne suis pas certain de pouvoir donner une réponse exacte à cette question. Ce n'est certainement pas 40,000 personnes. C'est un pourcentage beaucoup plus faible de nos sociétaires mais je n'ai pas à portée de la main le chiffre exact.

M. Soetens: Les sociétés coopératives de crédit font-elles depuis peu le commerce de l'assurance?

M. Manrell: Non. Si je me fie à ma mémoire, nous faisons le commerce de l'assurance depuis près de 15 ans.

M. Soetens: Quand vous dites avoir une agence d'assurances distincte, voulez-vous dire qu'elle a ses bureaux dans un autre immeuble? Ou cela signifie-t-il que Jane, la responsable des ventes d'assurances, est assise à côté derrière une paroi mobile?

M. Manrell: Les locaux sont définis comme étant séparés, mais il sont souvent situés l'un à côté de l'autre. Mais ils sont séparés, ils sont divisés. . .

M. Soetens: Il n'y a qu'une seule porte. Ou entre-t-on par des portes. . .?

M. Manrell: Par exemple, si vous entrez dans un centre commercial où se trouve une succursale de la société coopérative de crédit, l'espace commercial loué et situé immédiatement à côté pourrait être occupé par l'agence d'assurances. Vous y accédez par le même couloir.

[*Texte*]

Mr. Soetens: I guess I am a 21-year or 22-year member of a credit union and I am one of those dutiful members that puts my money in and takes my money out and never attends a membership meeting that I am invited to on a annual basis. Is that typical of membership in the credit unions in British Columbia?

Mr. Manrell: To give a personal view on that, I think fewer members attend annual general meetings when things are going very well. If there are problems, they line up in the corridors.

The Chairman: Sure do.

Mr. Manrell: But I have to tell you that we work awfully hard in British Columbia at maintaining communications with our members through written materials and various seminars and events, so the annual meeting itself is a formality. There is a lot of other activity that occurs during the year that helps maintain a communicative relationship with our membership.

Mr. Soetens: Is the credit union interested in getting into the car leasing business? Or are you already in it?

Mr. Thomas: Mr. Chairman, we are not in the business of that at this time. I think in our brief we say it is a possibility. It is not under active consideration in British Columbia at this time, to my knowledge.

Mr. Soetens: And under our regulation I presume, if the bill carries the way it is, you would be prevented from getting into that.

Mr. Thomas: As long as B.C. Central is regulated the way it is, B.C. Central would be but under our provincial legislation credit unions might. I could not tell you whether or not they could. I do not have a copy of the legislation. It is simply not an issue that I am familiar with.

Mr. Soetens: In the case of local credit unions, is it practical or possible that active business people in the community could be running the board of the credit union and set the local lending policy of the credit union?

Mr. Thomas: Again, let me comment from a sort of general level and then let our only elected official here speak to it. As we said in our presentation, there are 30 communities in British Columbia where we are the only game in town. The banks have pulled out or, in some cases, withdrawn voluntarily. In those cases in particular, I think it is likely you are going to have small businessmen or persons on the board, but I do not think you are going to find they are setting the policy in such a way that it is self-serving.

One of the things we really like about Bill C-83 is the related-party conduct review committee procedures which impose a self-discipline and self-government on the financial institutions which we, quite frankly, believe is desirable and essential and we now have in our own legislation in British Columbia.

[*Traduction*]

M. Soetens: Je suis sociétaire d'une caisse de crédit depuis 21 ou 22 ans, j'y dépose mon argent et je le retire, mais je n'assiste jamais aux réunions des sociétaires, auxquelles je suis invité chaque année. Est-ce typique des membres des sociétés coopératives de crédit en Colombie-Britannique?

M. Manrell: J'ai constaté pour ma part que les sociétaires sont moins nombreux à assister aux assemblées générales annuelles quand les choses vont bien. Quand il y a des problèmes, ils font la queue dans les couloirs.

Le président: Absolument.

M. Manrell: Je me dois toutefois de vous dire qu'en Colombie-Britannique nous faisons de très gros efforts pour communiquer avec nos sociétaires au moyen de documents, de colloques et d'événements spéciaux, de sorte que l'assemblée générale annuelle n'est qu'une formalité. Beaucoup d'autres activités sont organisées tout au long de l'année, qui nous permettent d'entretenir de bonnes communications avec nos sociétaires.

M. Soetens: La société coopérative de crédit voudrait-elle pratiquer la location-vente d'automobiles? Le faites-vous déjà?

M. Thomas: Monsieur le président, nous ne sommes pas encore présents sur ce marché. Nous disons dans notre mémoire, il me semble, que c'est une possibilité. À ma connaissance, nous ne l'envisageons pas encore sérieusement en Colombie-Britannique.

M. Soetens: Si le projet de loi est adopté en l'état, vous n'y seriez pas autorisé.

M. Thomas: Tant que les règlements actuels s'appliqueront à B.C. Central, cela lui sera interdit, mais nos sociétés coopératives de crédit pourraient peut-être avoir accès à ce marché en vertu de la loi provinciale. Je ne saurais vous dire si c'est le cas. Je n'ai pas d'exemplaire de la loi. Je connais mal ce dossier.

M. Soetens: Les hommes d'affaires actifs dans la collectivité pourraient-ils contrôler le conseil d'administration d'une société coopérative de crédit et seraient-ils en mesure d'établir la politique de prêt de la société?

M. Thomas: Je vais d'abord vous donner une réponse assez générale et notre seul directeur élu apportera des précisions. Comme nous l'avons dit dans notre exposé, il y a en Colombie-Britannique 30 collectivités où nous sommes les seules institutions financières. Les banques n'y sont plus, certaines s'étant retirées volontairement. Dans ces cas-là, il est assez probable que les chefs de petites entreprises siègent au conseil d'administration mais j'oserais dire qu'ils n'établissent pas de politique qui serve leurs propres intérêts.

Ce qui nous plaît particulièrement dans le projet de loi C-83, c'est la création d'un comité de révision des opérations comportant un lien de dépendance qui impose aux institutions financières une discipline et une autoréglementation dont nous croyons, très franchement, qu'elles sont souhaitables et essentielles et qui sont déjà prévues dans la loi de la Colombie-Britannique.

[*Text*]

Mr. Soetens: Let me give you a very hypothetical situation. Let us presume that this local credit union, people are active in it. Half of the board that gets elected is comprised of insurance agents and the other half is car dealers, and they establish the local policy for the credit union that says this credit union will not be selling insurance or leasing cars.

Mr. Thomas: I guess you could argue that credit unions are very democratic financial institutions and if the members want a service, the members will then take corrective action at the next election.

The Chairman: Thank you very much for your presentation. You have been very helpful to us as we hit this bill that eventually will govern the Canadian Co-Operative Credit Society and your base bill. As you know, this is a perimeter bill that is acting as a focus for the other pieces of legislation, and that is really why we are getting everybody across the country before us. Thank you for coming.

Mr. Manrell: Thank you, Mr. Chairman. We appreciate the opportunity.

• 0945

The Chairman: Our next witnesses are from the Co-operative Trust Company of Canada. John Lipsett is the Vice-President of Administration and Corporate Secretary, and Joseph Dierker is from Gauley and Co., Barristers and Solicitors in Saskatoon.

Mr. W. John Lipsett (Vice-President, Administration and Corporate Secretary, Co-operative Trust Company of Canada): Mr. Chairman, I would like to thank the committee for inviting us to appear to present our brief. Before Mr. Dierker speaks to the issues of concern outlined in our brief, I would like to give you some background information on Co-operative Trust.

Co-operative Trust was incorporated by a special act of the Saskatchewan legislature in 1952. In 1967 it was federally incorporated by a special act of Parliament. Our special act provides that only co-operative and credit union organizations can become shareholders of Co-operative Trust. We presently have 439 shareholders, including financial co-operatives such as the Co-operators and the CUMIS group, credit unions and provincial credit union centrals, as well as non-financial co-operatives such as Federated Co-operatives Limited and Saskatchewan Wheat Pool.

The company's issued share capital consists of 10,000 voting shares, 2.8 million non-voting common shares and 1.2 million non-voting preferred shares. Of the voting shares 35% are held by Saskatchewan Credit Union Central, 35% by the Co-operators group and 19% by the CUMIS group. The remaining 11% is distributed evenly among the other provincial credit union centrals and three non-financial co-operatives such as Saskatchewan Wheat Pool. These shareholders also hold substantial non-voting common and preferred shares. Saskatchewan Central and the Co-operators each appoint three directors to our board. The CUMIS group appoints two directors and the delegates representing the

[*Translation*]

M. Soetens: Permettez-moi de vous décrire une situation très hypothétique. Supposons que des gens soient très actifs au sein de la société coopérative de crédit locale. La moitié des membres du conseil d'administration qui sont élus sont des agents d'assurances et l'autre moitié, des concessionnaires d'automobiles; ils établissent la politique locale pour la société coopérative de crédit, selon laquelle la société coopérative de crédit ne peut vendre d'assurance ou faire la location de voitures.

M. Thomas: On pourrait répondre que les sociétés coopératives de crédit sont des institutions financières très démocratiques et que, si les sociétaires veulent un service, ils prendront les mesures nécessaires lors de la prochaine élection.

Le président: Merci de votre exposé. Vos commentaires nous serons très utiles dans notre examen de ce projet de loi qui régira éventuellement la Société canadienne de crédit coopératif et le projet de loi qui s'applique à vous. Comme vous le savez, celui-ci est un projet de loi cadre auquel se rattacheront toutes les autres mesures législatives, et c'est pourquoi nous faisons venir des témoins de tout le pays. Merci d'être venus.

M. Manrell: Merci, monsieur le président. Nous sommes ravis d'avoir eu l'occasion de comparaître.

Le président: Nos prochains témoins représentent la Co-operative Trust Company of Canada. John Lipsett est vice-président à l'Administration et secrétaire exécutif, et John Dierker est de Gauley and Co., Barristers and Solicitors, de Saskatoon.

M. W. John Lipsett (vice-président, Administration, et secrétaire exécutif, Co-operative Trust Company of Canada): Monsieur le président, j'aimerais remercier le comité de nous avoir invités à venir présenter notre mémoire. Avant que M. Dierker commente les préoccupations énumérées dans notre mémoire, j'aimerais vous expliquer un peu qui nous sommes.

Co-operative Trust a été constituée en société par une loi spéciale de l'Assemblée législative de la Saskatchewan, en 1952. En 1967, nous avons obtenu notre charte fédérale en vertu d'une loi spéciale du Parlement. Notre loi spéciale stipule que seules les organisations coopératives et les sociétés coopératives de crédit peuvent devenir actionnaires de Co-operative Trust. Nous comptons actuellement 439 actionnaires, y compris des coopératives financières comme Cooperators et le groupe CUMIS, des sociétés coopératives de crédit et des sociétés coopératives de crédit centrales de la Saskatchewan ainsi que des coopératives non financières comme Federated Co-operatives Limited et Saskatchewan Wheat Pool.

Le capital-actions souscrit de la société consiste en 10,000 actions avec droit de vote, 2,8 millions d'actions ordinaires sans droit de vote et de 1,2 million d'actions privilégiées sans droit de vote. Une proportion de 35 p. 100 des actions avec droit de vote sont détenues par la Saskatchewan Credit Union Central, 35 p. 100 par le groupe Co-operators et 19 p. 100 par le groupe CUMIS. Les 11 p. 100 restants sont répartis également entre les autres sociétés coopératives de crédit centrales de la province et trois coopératives non financières, dont le Saskatchewan Wheat Pool. Ces actionnaires détiennent aussi un nombre considérable d'actions ordinaires et privilégiées sans droit de vote. La

[*Texte*]

minority voting shareholders elect three directors for an 11-member board.

As of October 31, 1989, share capital and retained earnings totalled $41.9 million. Assets were $925 million. The company has 232 employees operating out of 10 branches across Canada. Co-operative Trust's primary vehicle for delivery of its products and services is through networking with the co-operative financial services industry, in particular, through credit unions. For example, Co-operative Trust administers and trustees $4 billion in RRSPs for the credit unions, and $250 million in RRIFs.

It is because of this close working relationship that the company is not in retail banking. It is not our intention at this time to comment generally on Bill C-83 as we feel that the brief submitted by the Federal Trust Companies Association has addressed the general issues very well. The Canadian Co-Operative Credit Society, of which Co-operative Trust is a member, is also presenting a detailed submission to the committee.

In April we met with officials from the Department of Finance to discuss the December 1987 discussion draft, and to outline its impact on Co-operative Trust. The result was that several provisions were added to Bill C-83 which resolved some of our concerns. These are outlined on page 2 of our brief.

Our objective in raising the issues addressed in the brief is to maintain the unique structure and relationship we have as an integral part of the co-operative credit union system.

Mr. Joseph J. Dierker (Legal Counsel, Co-operative Trust Company of Canada): Mr. Chairman and members of the committee, the first thing I want to do is reinforce one of Mr. Lipsett's comments, that the Co-operative Trust Company is a corporation with its own act of Parliament which regulates two things. It regulates who may be shareholders and it regulates the fact that these shareholders can only be Canadians. Its shareholders must be Canadian credit unions and co-operatives. Mr. Lipsett has told you how they have structured their capital structure so that the credit union and co-operative facilities that own Co-operative Trust Company control that organization and elect the directors.

• 0950

There is one provision in the proposed Trust Companies Act, Bill C-83, that does create a problem insofar as the control structure is concerned, and that is the requirement be one class of common shares. That is clause 63. This clause says that there will be only one class of common shares.

[*Traduction*]

Saskatchewan Central et le groupe Co-operators nomment chacune trois administrateurs à notre conseil. Le groupe CUMIS nomme deux administrateurs, et les délégués représentant les actionnaires minoritaires avec droit de vote élisent trois administrateurs, ce qui donne un conseil d'administration de 11 membres.

Au 31 octobre 1989, le capital-actions et les bénéfices non répartis se chiffraient à 41,9 millions de dollars. Les actifs se chiffraient à 925 millions de dollars. La société compte 232 employés dans 10 succursales réparties dans tout le Canada. Co-operative Trust assure surtout la vente de ses produits et services en collaboration avec l'industrie des services financiers coopératifs, et plus particulièrement les sociétés coopératives de crédit. Par exemple, Co-operatives Trust administre et gère en fiducie 4 milliards de dollars de REER pour les caisses coopératives de crédit et 250 millions de dollars de FERR.

C'est en raison de ce fonctionnement en réseau que la société n'offre pas de services bancaires aux particuliers. Nous n'avons pas pour l'heure l'intention de faire des commentaires d'ensemble sur le projet de loi C-83 puisque nous estimons que le mémoire présenté par l'Association des compagnies de fiducie l'a déjà très bien fait. La société canadienne de crédit coopératif, à laquelle adhère Co-operatives Trust, présente aussi un mémoire étoffé au comité.

Au mois d'avril, nous avons rencontré les fonctionnaires du ministère des Finances pour discuter de l'avant-projet présenté en décembre 1987 et pour expliquer les répercussions qu'il aura sur Co-operatives Trust. Plusieurs dispositions ont par la suite été ajoutées au projet de loi C-83, qui corrigent les points qui nous posaient problèmes. Ces points sont énumérés à la page 2 de notre mémoire.

En abordant les questions traitées dans notre mémoire, nous voulons veiller à ce que la structure et les liens uniques qui sont les nôtres continuent à faire partie intégrante du système des sociétés coopératives de crédit.

M. Joseph J. Dierker (conseiller juridique, Co-operative Trust Company of Canada): Monsieur le président, messieurs et mesdames les membres du comité, j'aimerais d'abord rappeler ce qu'a déjà dit monsieur Lipsett, à savoir que la Co-operative Trust Company est une société constituée par sa propre loi du Parlement qui règlemente deux choses. Elle précise qui peut en être actionnaire et que seuls des Canadiens peuvent être actionnaires. Ces actionnaires doivent être des sociétés cooperatives de crédit ou des institutions financières coopératives canadiennes. M. Lipsett vous a dit comment ils ont structuré leur capital de telle façon que les caisses de crédit et les établissements coopératifs qui possèdent la Co-operative Trust Company en aient le contrôle et élisent ses administrateurs.

Il y a une disposition de ce projet de loi sur les compagnies fiduciaires, le projet de loi C-83, qui crée un problème à propos de la structure du contrôle. Il s'agit d'exigences relatives à une catégorie d'actions ordinaires. C'est l'article 63. Cet article stipule qu'il y aura seulement une catégorie d'actions ordinaires.

[*Text*]

In the Co-operative Trust structure common shares are held generally by the co-operatives and the credit unions. However, they have structured a voting class of common shares which is held by the central co-operative credit union facilities, and these organizations then exercise the voting structure.

The Chairman: Are those really common shares, or are they a form of preference share? In other words, in a winding-up do those shareholders have a preference over the common shareholders?

Mr. Dierker: On winding up they all share equally. The only distinction between the non-voting and the voting common shares is that the voting common shares have votes attached to them and they are held by central organizations. That particular structure leads to the balance of the isssues raised in the brief of Co-operative Trust Company.

In the brief reference is made to clause 265, and to the fact that the relationships are governed by shareholdings. The suggestion of Co-operative Trust Company is that if you are going to be a related organization it should a relation that is founded on a voting relation. There is a suggestion in the Co-operative Trust brief that this amendment should be made to clause 265.

The second matter raised in the Co-operative Trust brief is the depository and clearing arrangements that Co-operative Trust Company have. Co-operative Trust Company have their banking arrangements with Credit Union Central of Saskatchewan. Clause 470 of Bill C-83 has a recognition of a relationship with a direct clearer, and permits a trust company to have deposits with a direct clearer. The drafting of the legislation has forgotten that the CPA rules also provide for a concept of group clearers, and Co-operative deals with one of these organizations which is a member of that group clearing relationship. That has to be taken into consideration in the legislation.

The Chairman: You have a suggested alteration to clause 470. Do we have what you would like to see in terms of the wording for a change in this clause?

Mr. Dierker: Yes, Mr. Chairman. We have suggested in our submission that clause 470 be changed to recognize the existence of group clearing arrangements. That matter will also be addressed.

The Chairman: I was wondering if you had done the drafting to prepare an amemendment you would like and which you would think would more satisfactorily cover your situation. Because the problem, you know, is that the person who has the pen sometimes cannot quite do the penwork quite right.

Mr. Dierker: We are extremely conscious of that issue, Mr. Chairman.

The reason we do not have expressed wording in the brief is that this issue is also dealt with in the brief following next, the brief by the Canadian Co-Operative Credit Society. There is drafting in that brief.

[*Translation*]

Dans la structure de Co-operative Trust, les actions ordinaires sont détenues généralement par les coopératives et les caisses de crédit. On a toutefois prévu une catégorie d'actions ordinaires avec droit de vote, qui sont détenues par les caisses de crédit ou coopératives de crédit centrales, et ce sont elles qui détiennent les droits de vote.

Le président: S'agit-il vraiment d'actions ordinaires ou plutôt d'une forme d'actions privilégiées? En d'autres termes, lors d'une liquidation, ces actionnaires sont-ils traités différemment des détenteurs d'actions ordinaires?

M. Dierker: En cas de liquidation, le partage se fait sur un pied d'égalité. La seule distinction entre les actions ordinaires avec droit de vote et celles qui en sont dépourvues, c'est que les actions ordinaires avec droit de vote autorisent à voter et sont détenues par les organisations centrales. C'est de cette structure particulière que découlent les autres questions soulevées dans le mémoire de la Co-operative Trust Company.

Dans le mémoire, on mentionne l'article 265 et le fait que les relations dépendent de la propriété des actions. Co-operative Trust Company est d'avis que, s'il doit y avoir une organisation apparentée, la relation doit s'appuyer sur le vote. On nous dit dans le mémoire de Co-operative Trust qu'un tel amendement devrait être appporté à l'article 265.

La deuxième question soulevée dans le mémoire de Co-operative Trust est celle des dispositions relatives aux dépôts et à la compensation chez Co-operative Trust Company. Cette compagnie traite, pour ses affaires bancaires, avec la Credit Union Central of Saskatchewan. L'article 470 du projet de loi C-83 reconnaît une relation avec un organisme de compensation directe et autorise une société de fiducie à effectuer des dépôts auprès d'un organisme de compensation directe. Dans le texte du projet de loi, on a oublié que les règlements de l'ACP prévoient également l'existence d'organismes de compensation collectifs, et Co-operative traite avec un organisme de ce type qui fait partie de ce système de compensation collective. Il faudrait en tenir compte dans le projet de loi.

Le président: Vous avez proposé un amendement à l'article 470. Est-ce que vous avez le texte du changement que vous voudriez voir apporter à cet article?

M. Dierker: Oui, monsieur le président. Nous avons dit dans notre exposé qu'il faudrait modifier l'article 470 pour tenir compte de l'existence de systèmes de compensation collective. Cette question sera également abordée.

Le président: Je me demandais si vous aviez préparé vous-même le texte d'un amendement vous convenant et dont vous pensez qu'il refléterait mieux la situation. Car le problème qui se pose, vous le savez, c'est que la personne qui rédige ne le fait pas toujours comme il le faudrait.

M. Dierker: Nous sommes tout à fait conscients de ce problème, monsieur le président.

Si nous n'avons pas proposé de libellé dans notre mémoire, c'est que cette question est également traitée dans le mémoire suivant, celui de la Société canadienne de crédit coopératif. Il y a un projet de texte dans ce mémoire.

[*Texte*]

Just to repeat a comment that Mr. Lipsett made, we are proposing to deal in this particular submission only with those specific matters that relate to Co-operative Trust Company. Co-operative Trust Company is part of the general co-operative structure. Many of the general matters will be dealt with in the next brief.

• 0955

In the same manner, we are suggesting that there be changes to clause 419, which deals with the ability to give security. We are again requesting that the legislation take cognizance of the necessity of Co-operative Trust Company to give security to its line-of-credit financier.

The last matter that we would wish to draw to your attention is clause 278, which is the prospectus requirements. I have taken a moment to advise you and the committee of the capital structure in Co-operative Trust Company. I have advised you that the common share capital can only be issued to Canadian credit unions and co-operatives. The prospectus requirements are so broad in scope, as we have pointed out, that they would seriously interfere with the relationships that exist within the co-operative. To the extent that there is a public distribution, we have different views on prospectus requirements. We think the need for public disclosure is well founded. We think there are situations such as this, where it should be recognized, and we are asking that it be recognized.

The Chairman: I would like to ask you a question on that particular revision. Really, what you are talking about is a private placement, in a sense, for the company, because you are placing it with a very select group of insiders.

Mr. Dierker: It is a type of private placement. It would not necessarily go within the definition of private placement.

The Chairman: You could also have a private placement as well in this way.

Mr. Dierker: It is private placement within a select community, but the co-operative credit union community is quite large in Canada. It is a select community. To the extent that Co-operative Trust Company would issue preference shares as a public issue, that is quite a different matter.

The Chairman: That is right.

Mr. Dierker: To the extent they would be issuing their common shares within the co-operative "family", we think other issues should apply. We find it also quite peculiar that the language in that particular clause so fetters the discretion of the superintendent. It does not take cognizance of the fact that there are exemptions in some of the provincial legislation. Even if those exemptions exist, under this legislation, the superintendent would require a prospectus. That is most peculiar.

The Chairman: I understand. Again, is there drafting in the Co-opertive Trust Company of Canada brief?

[*Traduction*]

Pour répéter simplement un commentaire fait par M. Lipsett, nous ne voulons parler, au cours de notre témoignage, que des questions touchant directement la Co-operative Trust Company. Celle-ci fait partie d'une structure générale de coopératives. Nombre des questions d'intérêt général seront traitées dans le prochain mémoire.

De la même façon, nous proposons que l'on modifie l'article 419, qui porte sur la possibilité d'accorder des garanties. Nous demandons à nouveau que le projet de loi tienne compte de la nécessité pour la Co-operative Trust Company d'accorder des garanties à l'organisme qui finance sa marge de crédit.

La dernière question sur laquelle nous voudrions attirer votre attention est l'article 278, portant sur les exigences relatives au prospectus. J'ai pris le temps de vous informer, vous-même et les membres du comité, de la structure du capital de la Co-operative Trust Company. Je vous ai signalé que le capital d'actions ordinaires ne peut être souscrit que par des caisses de crédit et des coopératives de crédit canadiennes. Les exigences relatives au prospectus sont tellement étendues, comme nous l'avons signalé, qu'elles compliqueraient sérieusement les relations existant au sein de la coopérative. Dans la mesure où il y a placement dans le public, nous avons un point de vue différent à propos des exigences relatives au prospectus. Nous pensons que la nécessité d'une divulgation publique est tout à fait justifiée. Nous pensons que dans certaines situations, comme celle-ci, cela doit être pris en considération, et nous demandons que tel soit le cas.

Le président: Je voudrais vous poser une question à propos de cette révision. En fait, ce dont vous parlez, c'est d'un placement privé, en quelque sorte, pour la société, puisque vous placez cela auprès d'un petit groupe très choisi d'initiés.

M. Dierker: C'est une sorte de placement privé. Cela ne correspondrait cependant pas nécessairement à la définition de placement privé.

Le président: Vous pourriez aussi avoir un placement privé de cette façon.

M. Dierker: Il s'agit d'un placement privé au sein d'un groupe choisi, mais le groupe des caisses coopératives de crédit est très vaste au Canada. C'est un groupe choisi. Dans la mesure où la Co-operative Trust Company émettrait des actions privilégiées dans le cadre d'une émission publique, c'est une question différente.

Le président: En effet.

M. Dierker: Dans la mesure où l'émission d'actions ordinaires se ferait au sein de la «famille» coopérative, nous pensons que d'autres éléments devraient s'appliquer. Nous trouvons également un peu étonnant que le libellé de cet article entrave la liberté d'action du surintendant. Il ne tient pas compte du fait qu'il existe des exemptions dans certaines lois provinciales. Même si ces exemptions existent, ce projet de loi prévoit que le surintendant exigerait un prospectus. C'est tout à fait étonnant.

Le président: Je comprends. Là encore, est-ce qu'il y a un projet de texte dans le mémoire de la Co-operative Trust Company of Canada?

[*Text*]

Mr. Dierker: We have not provided drafting. We would be pleased to provide that to you if it would be of assistance to the committee.

The Chairman: It would be of assistance.

Mr. Rideout: Most of the things you have talked about have been relatively technical in nature. Have you discussed this with the Department of Finance? Have you made those submissions to them? Is there any particular reason why your requests are not included in the legislation?

Mr. Dierker: Mr. Chairman, as Mr. Lipsett has indicated, discussions were held with the Department of Finance, and they were most harmonious. Many of the areas that were dealt with by Co-operative Trust Company have been dealt with in the legislation. If you refer to page 2 of the brief, cumulative voting for directors, you will see there is a specific provision in there which exempts Co-operative Trust Company. Also, there is a specific exemption that the CEO be on the board.

The area that has not been deal with is the capital and relationship, the different capital structure in Co-operative Trust Company to enable it to relate more completely within the co-operative milieu.

Mr. Rideout: So are you suggesting that the problems dealing with clearing and clause 470 and those types of things may have fallen through the cracks, as far as discussions between you and the. . .? Or is the department opposed to where you want them to go?

Mr. Dierker: I think in the areas of clearing, it has fallen through the cracks. In the areas of capital, I think the department did not necessarily share our views.

• 1000

Mr. Rideout: Are there any other sections in which it may have been one or the other category, either crack-faller or the Department of Finance has a strong opposing point of view?

Mr. Dierker: I think the only area we are aware of where the views of Co-operative Trust Company and the views of the department differed was in the capital area. Just to repeat, we feel that section 63 should recognize the different capital structure of Co-operative Trust Company, considering that there is another federal act that regulates Co-operative Trust Company.

Mr. Soetens: I particularly want to deal with two questions. One, you are concerned in your presentation about the right to issue letters of credit. My understanding of the legislation is that whole concept of allowing deposit-taking institutions all kinds of powers that banks in fact have. Do you see something in the legislation that would prevent you from doing that?

Mr. Dierker: I believe the hon. member is referring to the comment in the Trust Companies Association submission.

Mr. Soetens: Yes I am.

[*Translation*]

M. Dierker: Nous n'avons pas proposé de texte. Nous serions heureux de le faire si cela pouvait vous aider.

Le président: Cela nous aiderait.

M. Rideout: La plupart des choses dont vous avez parlé sont relativement techniques. Avez-vous abordé ces questions avec le ministère des Finances? Êtes-vous intervenus auprès de celui-ci? Y a-t-il une raison particulière pour laquelle le projet de loi ne reflète pas vos demandes?

M. Dierker: Monsieur le président, comme l'a dit M. Lipsett, nous avons eu, avec le ministère des Finances, des discussions qui ont été très harmonieuses. La plupart des questions traitées par la Co-operative Trust Company l'ont été également dans le projet de loi. Si vous consultez la page 2 du mémoire, vote cumulatif pour les membres du conseil d'administration, vous verrez qu'il y a une disposition spécifique d'exemption pour la Co-operative Trust Company. Il y a également une exemption spécifique quant à l'appartenance du directeur général au conseil d'administration.

La question qui n'a pas été traitée est celle du capital et de la relation, la structure différente du capital de la Co-operative Trust Company pour lui permettre de mieux s'insérer dans le milieu coopératif.

M. Rideout: Vous pensez donc que les problèmes relatifs à la compensation, ainsi qu'à l'article 470, et des choses de ce genre, se sont simplement perdus en route, pour ce qui a trait aux discussions que vous avez eues avec. . .? Ou est-ce que le ministère est en désaccord avec votre point de vue?

M. Dierker: Je pense que pour les questions de compensation, cela s'est perdu en route. Pour ce qui a trait au capital, je pense que le ministère n'était pas nécessairement de notre avis.

M. Rideout: Y a-t-il d'autres articles pour lesquels l'un ou l'autre de ces cas peut s'appliquer, c'est-à-dire que ça peut se perdre en cours de route ou que le ministère des Finances s'oppose vivement à votre point de vue?

M. Dierker: Je pense que le seul domaine, à notre connaissance, où la Co-operative Trust Company et le ministère avaient des points de vue différents, était celui du capital. Je vous répéterai simplement que, pour nous, l'article 63 devrait tenir compte de la structure différente du capital de la Co-operative Trust Company, du fait qu'il y a une autre loi fédérale réglementant la Co-operative Trust Company.

M. Soetens: Je voudrais spécialement aborder deux questions. D'abord, vous vous préoccupez, dans votre mémoire, du droit d'émettre des lettres de crédit. Pour moi, dans ce projet de loi, il s'agit ici dans l'ensemble d'accorder aux institutions de dépôt toutes sortes de pouvoirs que les banques détiennent en fait. Voyez-vous quelque chose dans le projet de loi qui vous empêche de le faire?

M. Dierker: Je pense que le député fait allusion aux commentaires présentés dans le témoignage de l'Association des compagnies de fiducie.

M. Soetens: C'est exact.

[*Texte*]

Mr. Dierker: As I understand, that is included because it was not expressly clear from the legislation.

Mr. Rodriguez: I notice you operate in six provinces.

Mr. Lipsett: That is correct.

Mr. Rodriguez: If Bill C-83 passes, it does not necessarily make life any smoother for you. You are subject to six different rules in six different provinces. Bill C-83 does not do anything about heading towards harmonization. It is said that Bill C-83 may be the basis, but there is no suggestion or no proposal to establish some kind of body that has a responsibility to harmonize the rules that govern your operations in the different provinces.

Mr. Lipsett: First of all, we operate in all provinces except the province of Quebec. Although in the Atlantic we have only one office in Halifax, we still offer services in Prince Edward Island, New Brunswick and Newfoundland.

Mr. Rodriguez: And each province has its own rules governing financial institutions. Ontario has one that the trust companies were critical of. Is harmonization not of a concern of your organization?

Mr. Lipsett: It is a concern, although we have not had any problems with respect to our operations to date, with respect to the various trust legislation in the various provinces, with the possible exception of the Ontario act and its equals approach. This does create some problems, but to date they have not been serious.

Mr. Dierker: Mr. Chairman, I would not like that comment to be necessarily understood as saying that Co-operative Trust Company does not support harmonization. Co-operative Trust Company clearly supports the concept that there has to be harmonization of the financial institution legislation.

The Chairman: Of course you did. It would be ridiculous to have separate inspections by both provincial and federal regulators. You are not so bad in Saskatchewan. I think the federal regulator does the supervision, does he not?

Mr. Dierker: There is a great deal of harmony in Saskatchewan. That is correct.

The Chairman: Yes, but in other provinces there certainly is not and that causes—

Mr. Dierker: Well it is certainly true, Mr. Chairman, that a lot of provinces are less enlightened.

The Chairman: Thank you very much for coming. If you could have any of the drafting of sections you would like changed into us, we would really appreciate it because eventually we have to do some work on the bill itself. Right now we are just hearing people, but we are going to be getting onto that bill after Christmas sometime, I guess.

[*Traduction*]

M. Dierker: Je pense que cela est inclus parce que cela ne ressortait pas clairement du projet de loi.

M. Rodriguez: Je remarque que vous êtes présent dans six provinces.

M. Lipsett: C'est exact.

M. Rodriguez: Si le projet de loi C-83 est adopté, cela ne vous simplifie pas nécessairement la vie. Vous êtes assujetti à six réglementations différentes dans six provinces différentes. Le projet de loi C-83 ne fait rien pour favoriser une harmonisation. On dit que le projet de loi C-83 peut constituer une base, mais il n'y a aucune suggestion ou proposition visant à établir un organisme chargé d'harmoniser la réglementation régissant vos activités dans les différentes provinces.

M. Lipsett: D'abord, nous opérons dans toutes les provinces à l'exception du Québec. Même si nous n'avons qu'un bureau dans la région de l'Atlantique, à Halifax, nous offrons également nos services à l'Île-du-Prince-Edouard, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.

M. Rodriguez: Et chaque province a sa propre réglementation sur les institutions financières. L'Ontario en a une que les compagnies de fiducie ont critiquée. L'harmonisation n'est-elle pas une des préoccupations de votre organisation?

M. Lipsett: C'est une de nos préoccupations, même si nous n'avons pas eu jusqu'à présent de problèmes dans le cadre de nos activités, en ce qui a trait à la diversité de la législation sur les compagnies de fiducie dans les différentes provinces, exception faite peut-être de la loi de l'Ontario avec son traitement égal. Cela crée certains problèmes, mais jusqu'à présent, ils n'ont pas été bien graves.

M. Dierker: Monsieur le président, je souhaiterais que l'on n'interprète pas nécessairement nos commentaires comme voulant dire que la Co-operative Trust Company n'est pas en faveur d'une harmonisation. La Co-operative Trust Company appuie clairement l'idée de la nécessité d'harmoniser la législation relative aux institutions financières.

Le président: Bien entendu. Il serait ridicule d'avoir des inspections distinctes effectuées par des organismes de réglementation provinciaux et fédéraux. Vous ne vous en tirez pas si mal en Saskatchewan. Je pense que c'est le fédéral qui effectue la surveillance, n'est-ce pas?

M. Dierker: Il y a beaucoup d'harmonie en Saskatchewan. C'est exact.

Le président: Oui, mais dans d'autres provinces, ce n'est certainement pas le cas et cela fait que. . .

M. Dierker: Eh bien, il est certainement vrai, monsieur le président, que beaucoup de provinces sont moins éclairées.

Le président: Merci beaucoup d'être venus. Si vous pouviez nous faire parvenir les projets de texte pour les articles que vous voudriez voir modifier, nous vous en serions reconnaissants puisque nous devrons bien finir par retravailler le projet de loi lui-même. Pour le moment, nous sommes seulement en train d'entendre des témoins, mais nous allons passer au projet de loi à un moment ou à un autre après Noël, je suppose.

[*Text*]

• 1005

The last witness this morning is the Canadian Co-Operative Credit Society, the grand-daddy of them all. We have Mr. Bill Knight, Director of Government Affairs, who comes around and lobbies us; Mr. Jonathan Guss, Vice President, Corporate Affairs, and General Counsel, who also lobbies us; Ms Carol Robbins, who is a nice person and their legal counsel; and Mr. Tod Manrell, Chairman of the Board, whom we have already heard from. Congratulations.

Mr. Jonathan Guss (Vice-President, Corporate Affairs and General Counsel, Canadian Co-Operative Credit Society): Mr. Chairman, we have brought Joe Dierker back.

The Chairman: Good, Joe is back, too.

Mr. Tod Manrell (Chairman of the Board, Canadian Co-Operative Credit Society): Mr. Chairman, it is a pleasure to appear before you again today. I think this situation tends to illustrate the strength of the relationships between our various organizations in the co-operative sector in Canada. The number of co-operative organizations we have brought to the table certainly gives you some indication of the democratic nature of our system and our organization.

As I noted earlier, I am the Chairman of the Canadian Society and the Chairman of British Columbia Central Credit Union, and to hold those positions I must be a member of a credit union, which I am. As I indicated earlier, that credit union is Richmond Savings Credit Union.

I am also a businessman. I am the owner and the manager of a manufacturing company based in British Columbia. I would note in passing that my predecessors as chairman of the Canadian Society were, respectively, an electrician from the floor of the Stelco plant at Hamilton and a professor of sociology at the University of Cape Breton.

The Chairman: How does that statement mean anything?

Mr. Manrell: It indicates democracy.

The Canadian Society is both the trade association of credit unions and the equivalent of a central bank for them. Nationally, we come to the table representing 1,500 credit unions with over 4 million members and approximately $30 billion in assets. To put that in context, we are roughly the same size as the Desjardins movement in Quebec, of Canada Trust, or the National Bank of Canada. Although each credit union is proud of its own independence and ability to innovate, we provide a strong support network provincially and nationally through our own central banking system and our provincial deposit protection agencies.

Mr. Chairman, we tabled our first proposals to revise the Co-Operative Credit Associations Act on December 5, 1980, the day after the 1980 Bank Act revisions were enacted. After exercising immense patience in 1987, we gave up hope of

[*Translation*]

Notre dernier témoin ce matin est la Société canadienne de crédit coopératif, l'ancêtre de tous les autres. Nous avons M. Bill Knight, directeur des Affaires gouvernementales, qui vient faire du lobbying auprès de nous; M. Jonathan Guss, vice-président, Affaires de la corporation et conseiller principal, qui fait aussi du lobbying auprès de nous; M^me^ Carol Robbins, la conseillère juridique, qui est très sympathique, ainsi que M. Tod Manrell, président du conseil d'administration, qui s'est déjà présenté devant nous. Félicitations.

M. Jonathan Guss (vice-président, Affaires de la corporation et conseiller principal, Société canadienne de crédit coopératif): Monsieur le président, nous avons ramené Joe Dierker.

Le président: Très bien, Joe est de retour, lui aussi.

M. Tod Manrell (président du conseil d'administration, Société canadienne de crédit coopératif): Monsieur le président, nous sommes heureux de nous présenter aujourd'hui à nouveau devant vous. Je pense que cette situation met en évidence la force des liens entre les différentes organisations du secteur coopératif au Canada. Le nombre d'organisations coopératives que nous avons amenées à cette table vous donne certainement une idée de la nature démocratique de notre système et de notre organisation.

Comme je l'ai signalé précédemment, je suis président de la Société canadienne et président de la British Columbia Central Credit Union et, pour pouvoir occuper ces postes, il me faut être membre d'une caisse de crédit, ce qui est le cas. Comme je l'ai dit précédemment, il s'agit de la Richmond Savings Credit Union.

Je suis également homme d'affaires. Je possède et dirige une entreprise manufacturière basée en Colombie-Britannique. Je signalerai en passant que mes prédécesseurs au poste de président de la Société canadienne étaient, respectivement, un électricien de l'usine Stelco à Hamilton et un professeur de sociologie de l'Université de Cap-Breton.

Le président: Est-ce que cette déclaration a une signification particulière?

M. Manrell: C'est un signe de démocratie.

La Société canadienne est à la fois l'association professionnelle des caisses de crédit et l'équivalent pour elles d'une banque centrale. Au niveau national, nous représentons ici 1,500 caisses de crédit ayant plus de 4 millions de membres et environ 30 milliards d'actif. Pour situer les choses, nous sommes à peu près de la même taille que le Mouvement Desjardins au Québec, que Canada Trust ou que la Banque nationale du Canada. Même si chaque caisse de crédit est fière de sa propre indépendance et de sa capacité d'innovation, nous fournissons un solide réseau de soutien aux niveaux provincial et fédéral par notre système de centrale et nos organismes provinciaux de protection des dépôts.

Monsieur le président, nous avons présenté nos premières propositions de révision de la Loi sur les associations coopératives de crédit le 5 décembre 1980, le lendemain du jour où sont entrées en vigueur les

[*Texte*]

having the government draft our legislation and submitted an entire draft act of our own, with commentary and explanatory notes. We recognize that the delays have been related to the complexity of the legislative process, not to bureaucratic bungling.

Our real fears are both sublime and ridiculous. On the sublime side, the markets have changed so dramatically that even our proposals cannot keep pace. On the ostensibly less important side, many of the key people in Finance who have worked with us so closely over the 11-year period are gone. You and your committee have become a symbol of continuity.

The Chairman: We are finally getting it right, are we not? We are straightening up that bureaucracy in just the way it ought to be straightened up.

Mr. Manrell: At this point you can understand our concern that the government not enact another round of amendments to the Bank Act before dealing with the CCA Act. Hence, we appreciate the government's continued undertaking to ensure that no matter what pressure you may come under to put through the trust, loan, and bank legislation first, you will wait and ensure that all the legislation is proclaimed in force simultaneously.

Next, I am sure you are aware that only the Canadian Society is incorporated under federal legislation. The eight provincial central credit unions that are members of the Society are all creatures of provincial legislation. But six of the eight provincial central credit union shave opted to be regulated under the federal act.

As we noted, B.C. Central Credit Union is in that group, along with, from west to east, Alberta, Saskatchewan, Manitoba, Ontario, and Nova Scotia. Indeed, most of the provincial statutes recognize the federal legislation and empower the provincial central credit unions to take on the powers and be subject to the restrictions in the federal legislation. They are thus federal/provincial hybrids, a rare feat in Canada.

So we create a federal-provincial challenge for the government that is not a difficult one, but requires some sensitivity. I am raising this point merely to sensitize you to do the need for federal-provincial dialogue concerning this legislation. We do not see it as a fractious or difficult area.

• 1010

Mr. Guss: I am going to touch on three or four provisions, and also I want to come back to a couple of the points that were raised in the previous appearances.

The first point is why the CCA Act, why there is a separate act. I would refer back to—

[*Traduction*]

modifications à la Loi sur les banques de 1980. Après avoir fait preuve d'une énorme patience, en 1987, nous avons abandonné tout espoir de voir le gouvernement rédiger une loi à notre sujet et nous avons présenté un projet complet, de notre propre initiative, en y joignant des commentaires et des notes explicatives. Nous comprenons bien que les retards sont dus à la complexité du processus législatif et non pas aux maladresses de l'administration.

Nos véritables craintes sont à la fois nobles et ridicules. Du côté noble, les marchés évoluent si brutalement que même nos propositions n'arrivent pas à suivre le rythme. Un aspect clairement moins important est que de nombreuses personnes clés du ministère des Finances, qui ont travaillé étroitement avec nous pendant cette période de onze ans, sont parties. Vous-même et votre comité êtes devenus un symbole de continuité.

Le président: Nous finissons par y arriver, n'est-ce pas? Nous remettons la bureaucratie en place juste comme il faut le faire.

M. Manrell: Dans ces conditions, vous pouvez comprendre que nous ne voulions pas que le gouvernement apporte une nouvelle série d'amendements à la Loi sur les banques avant de s'être occupé de la LACC. Nous sommes donc heureux que le gouvernement maintienne son engagement de veiller à ce que, quelles que soient les pressions exercées auprès de vous pour que vous fassiez d'abord passer la Loi sur les compagnies de fiducie, les compagnies de prêt et les banques, vous attendiez et fassiez en sorte que l'ensemble de ces lois entrent en vigueur simultanément.

Ensuite, vous êtes certainement au courant du fait que seule la Société canadienne est constituée en société en vertu de la loi fédérale. Les huit caisses de crédit centrales provinciales qui sont membres de la Société sont toutes constituées en vertu d'une loi provinciale. Mais six de ces huit centrales provinciales ont choisi d'être régies par la loi fédérale.

Comme nous l'avons signalé, B.C. Central Credit Union fait partie de ce groupe, en même temps que, de l'ouest à l'est, l'Alberta, la Saskatchewan, le Manitoba, l'Ontario et la Nouvelle-Écosse. En fait, la plupart des réglementations provinciales reconnaissent la loi fédérale et autorisent les caisses de crédit centrales provinciales à assumer les pouvoirs et à s'assujettir aux restrictions de la loi fédérale. Il s'agit donc en fait d'hybrides fédéraux/provinciaux, un cas rare au Canada.

Cela constitue donc, pour le gouvernement, un défi fédéral-provincial qui n'est pas vraiment difficile mais nécessite un certain doigté. Je soulève cette question simplement pour vous faire prendre conscience de la nécessité d'un dialogue fédéral-provincial au sujet de ce projet de loi. Cela ne nous paraît pas être un domaine devant susciter des frictions ou des difficultés.

M. Guss: Je vais aborder trois ou quatre dispositions, et je voudrais également revenir sur certains des points soulevés lors des interventions précédentes.

Le premier point est la raison d'être d'une loi sur les associations coopératives de crédit, pourquoi une loi distincte. Je vous renverrais...

[*Text*]

The Chairman: Do you have a draft of a CCA Act you would like?

Mr. Guss: Not at this point. The one we did have—

The Chairman: You did not have one earlier, did you?

Mr. Guss: Yes. In 1987 we submitted one this thick. But it really has been superseded by events and by market changes, and we are willing to work from the model.

The Chairman: If you have a model of what you would like, then if you could get it to us, that would be helpful.

Mr. Guss: Okay, we will do it. I will not put a date on it.

Why the act? In the B.C. presentation they talked about how the act was first passed in 1953 to give a constitutional base to provincial financial institutions. At this point it really is an act that provides a framework for CCCS and the centrals to be central, to provide the central banking function for credit unions and, to a certain extent, co-operatives. That is the primary financial purpose.

Secondarily, we have to be able to offer services to our credit union members that a head office of a bank or a trust company would provide to its branches. So we need a range of ancillary powers.

Finally, we have to be able to compete with the head offices of the other financial institutions in order to keep the whole credit union system in the market. When I say compete, it is in some fairly narrow fields, but we have to be there as national, central organizations. We have to be able to provide services to other financial institutions within the CPA or an Interac and other national organizations of that nature will grow up. We have to be at those tables, and we have to be able to offer the services to other FIs, which are not credit unions, that banks or trust companies at the table would be able to do. So that is what makes our act a bit more complex than simply having it as an act for a central bank.

I want to hit liquidity. There is a very simple section in the act that says you must have enough liquidity. Because we are central bankers, we already have a program of our own in place that pools funds from all the local credit unions up to their centrals and from the centrals to CCCS at the national level. We have our own internal rules. They work very effectively and the Superintendent's office is very satisfied with them. We want to be sure that, provided they continue to be satisfied with them, we are not subjected to regulations or directives that override them.

The third point is on self-dealing and related-party transactions. I think this was explained clearly earlier. Basically, the centrals created CCCS to provide financial services to them. They created us to take large deposits from them; they created us to make large loans to them. That means if they own more than 10% of us, since there are only eight of them—four or five of them do own more than 10%—we are by strict definition related. But we were created

[*Translation*]

Le président: Avez-vous un projet de texte d'une LACC qui vous conviendrait?

M. Guss: Pas pour le moment. Ce que nous avions. . .

Le président: Vous n'en aviez pas auparavant, n'est-ce pas?

M. Guss: Si. En 1987, nous avons présenté un projet épais comme ça. Mais il a été en fait dépassé par les événements et les changements intervenus sur le marché, et nous sommes prêts à travailler à partir de ce modèle.

Le président: Si vous avez un modèle de ce que vous souhaiteriez, il serait utile que vous nous le fassiez parvenir.

M. Guss: Très bien, nous le ferons. Je ne fixerai pas de date.

Pourquoi une loi? Dans le mémoire de la Colombie-Britannique, on a parlé de la façon dont la loi avait été adoptée pour la première fois en 1953 pour donner une base constitutionnelle aux institutions financières provinciales. À l'heure actuelle, c'est en fait une loi fournissant un cadre à la SCCC et aux centrales pour qu'elles jouent le rôle d'une banque centrale auprès des caisses de crédit, et, dans une certaine mesure, des coopératives. C'est là l'objectif financier principal.

En deuxième lieu, nous devons pouvoir offrir aux caisses de crédit des services que le siège d'une banque ou d'une compagnie de fiducie offrirait à ses succursales. Nous avons donc besoin de toute une série de pouvoirs complémentaires.

Et enfin, nous devons pouvoir faire concurrence aux sièges des autres institutions financières pour que l'ensemble du système de caisses de crédit puisse rester sur le marché. Lorsque je parle de concurrence, il s'agit de certains domaines assez limités, mais nous devons exister en tant qu'organisations nationales et centrales. Nous devons être en mesure de fournir des services à d'autres institutions financières dans le cadre de l'ACP, d'Interac ou des autres organisations nationales de cette nature qui vont surgir. Nous devons participer aux discussions et nous devons pouvoir offrir à d'autres institutions financières qui ne sont pas des caisses de crédit les services que les banques ou les compagnies de fiducie qui discutent avec nous pourraient leur offrir. C'est ce qui fait qu'une loi nous concernant est un peu plus complexe que si elle portait simplement sur une banque centrale.

Je veux aborder la question des liquidités. Il y a un article très simple dans la loi qui dit qu'il faut avoir assez de liquidités. Puisque nous sommes une banque centrale, nous avons déjà en place notre propre programme, en vertu duquel les caisses de crédit locales regroupent leurs fonds dans leurs centrales et, au niveau national, les centrales confient les leurs à la SCCC. Nous avons nos propres règles internes. Elles donnent de très bons résultats et le bureau du surintendant en est tout à fait satisfait. Nous voulons être sûrs que, si elles continuent à donner satisfaction, on ne nous imposera pas une réglementation ou des directives qui primeront sur elles.

Ma troisième observation portera sur les opérations avec apparentés. Je pense que cela a été expliqué clairement précédemment. L'idée de base est que les centrales ont créé la SCCC pour qu'elle leur fournisse des services financiers. Elles nous ont créés pour que nous recevions de grands dépôts de leur part; elles nous ont créés pour que nous leur accordions de gros prêts. Cela veut dire que si elles possèdent plus de 10 p. 100 de notre capital, puisque elles sont

[*Texte*]

to deal with them. So those rules on self-dealing, the related party transaction rules, simply make no sense for us. In fact, the whole bill in that respect is fundamentally unsuited to us. We think the Department of Finance understand that. We do not think you have to worry about it, but you have to understand it in case they slip something in that does not make sense.

The fourth point is on what we call the 10/50 rule. It is the rule about what subsidiaries we can and cannot own. Basically, as we understand it, any investment in another company that is under 10% is a portfolio investment and we can make it, whether it is a financial institution or not, up to 10%. If we go over 10%, we can do that only with respect to certain financial institutions and we have to go over 50%, we need *de jure* control.

• 1015

The problem for us is that no one of us ever does that; we always do it as a group. We need an allowance in the CCA Act that will permit us to get over 50%, acting as group of centrals.

That part of it is quite simple. But we would like to bring into the group, as part of the ownership group, any central or federation, whether it is a caisse populaire or a credit union. We think we ought to be able to work together, even though many of them are unrelated to us—completely unrelated. We ought to be able to work together to reach the 50%.

Another complicating factor is brought into focus by the trust company. At some point, we may own 100% of that trust company as a group of credit unions. In the model legislation you have an exemption from the related-party transactions for wholly owned subsidiaries.

Our problem is that if the centrals as a group own 100%, no one of them owns all of the 100%, so no one of them gets the exemption. We believe the exemption should be available for anyone in the group where the group as a whole owns 100%.

I think we exhausted the topic of retailing insurance with our B.C. presentation. Basically, we would like to see that rule removed. But we would like to touch on a specific part of that rule.

If you end up leaving in the legislation the prohibition on delivering retail insurance products, there is a provision that permits credit card holders to receive promotion or advertising of various products.

[*Traduction*]

seulement huit—quatre ou cinq d'entre elles possèdent plus de 10 p. 100—nous sommes donc, au sens strict du terme, apparentés. Mais nous avons été créés pour traiter avec elles. Donc, les règles sur les opérations ou transactions avec apparentés n'ont aucun sens dans notre cas. En fait, à cet égard, tout ce qu'il y a dans le projet de loi est tout à fait inadapté. Nous pensons que le ministère des Finances peut comprendre. Nous ne pensons pas avoir à nous en inquiéter, mais il faut comprendre la situation au cas où il y aurait quelque chose qui n'a aucun sens.

En quatrième lieu, il s'agit de ce que nous appelons la règle 10/50. C'est la règle sur ce que les filiales peuvent faire ou non. Le principe de base, tel que nous le comprenons, est que tout investissement de moins de 10 p. 100 dans une autre société est un placement de portefeuille et nous pouvons le faire, qu'il s'agisse d'une institution financière ou non, jusqu'à concurrence de 10 p. 100. Si nous dépassons 10 p. 100, nous ne pouvons le faire que pour ce qui a trait à certaines des institutions financières et nous devons dépasser 50 p. 100, nous devons avoir un contrôle *de jure*.

Le problème, pour nous, est qu'aucune d'entre nous ne le fait jamais, nous faisons toujours cela en tant que groupe. Il faut prévoir, dans la LACC, une disposition nous permettant de dépasser 50 p. 100 en tant que groupe de centrales.

Cette partie-là est tout à fait simple. Mais nous aimerions pouvoir inclure dans le groupe, comme faisant partie du groupe de propriétaires, toute centrale ou fédération, qu'il s'agisse d'une caisse populaire ou d'une caisse de crédit. Nous pensons que nous devrions être capables de coopérer, même si beaucoup d'entre elles n'ont aucune relation avec nous, absolument aucune. Nous devrions être capables de coopérer pour atteindre un chiffre de 50 p. 100.

Un autre facteur de complications concerne la question de la société de fiducie. À un moment donné, nous pouvons nous retrouver en possession de 100 p. 100 de cette société de fiducie en tant que groupe de caisses de crédit. Dans le projet de loi modèle, il y a une exemption au sujet des opérations avec apparentés pour les filiales en propriété exclusive.

Notre problème est que, si les centrales possèdent 100 p. 100 en tant que groupe, aucune d'entre elles ne possède la totalité de ces 100 p. 100, si bien qu'aucune d'entre elles ne bénéficie de l'exemption. Nous pensons que cette exemption devrait être accordée à chaque membre du groupe si ce dernier possède collectivement 100 p. 100.

Je pense que nous avons épuisé la question de la vente au détail d'assurances avec le témoignage de la Colombie-Britannique. En fait, nous aimerions que l'on supprime cette règle. Mais nous voudrions aborder un élément précis de celle-ci.

Si vous finissez par laisser dans ce projet de loi l'interdiction de vendre au détail des produits d'assurance, il y a une disposition qui permet aux détenteurs de cartes de crédit de recevoir du matériel promotionnel ou publicitaire pour différents produits.

[*Text*]

We have debit card holders. We have some credit card holders, but many of our credit unions simply offer a debit card. It is essential from our perspective that the act be written to permit debit card and credit card or payment card holders to receive that kind of promotion.

We do not think it makes sense; we think the whole rule should go. But if the rules stay, you need some kind of allowance for payment cards, debit cards. This not only affects us; the banks and trust companies now are also getting into debit and payment cards in a big way.

The last point I want to touch on is our name. The Canadian Co-Operative Credit Society is not a name easily understood by the public or even by people such as you, the members of this committee. People do not read that name and immediately associate it with credit unions. Our board has taken a decision that they would like to have a name that relates us more directly to the credit union system.

It would mean having the federal government empower us to use some name such as "Credit Union Central of Canada". Otherwise, we cannot. Provincial laws say that you have to be a provincially incorporated credit union to use that name. We look forward to having that in our legislation.

Mr. Chairman, before I close the introduction, there were some points raised earlier that I should just touch on. In the Co-op Trust brief, they referred to our brief on the rules with respect to the CPA, the exception for clearing accounts and clearing deposits with a group clearer.

I would refer the committee and staff to page 25 of the Canadian Society's brief. You do not have to turn to it now, but it is covered there. At the end of point 26 in our brief, there is specific wording:

> We propose that section 470 be amended to permit deposits with a related party if the party is a financial institution that is a Direct Clearer or a member of a Group under the by-laws of the Canadian Payments Association.

That is our proposal. We related it to existing federal legislation so that it is very clear in how it is incorporated, how it works.

Also, you asked the British Columbia group how a typical credit union portfolio would break down, what would be the portfolio mix. The answer is that there is no typical portfolio. It changes from credit union to credit union. But I do have a national consolidation, which I will also read into the record.

[*Translation*]

Nous avons des détenteurs de cartes de débit. Nous avons quelques détenteurs de cartes de crédit, mais nombre de nos caisses de crédit offrent simplement des cartes de débit. Il est essentiel, de notre point de vue, que la loi soit rédigée de façon à permettre au détenteur d'une carte de débit, d'une carte de crédit ou d'une carte de paiement de recevoir ce type de matériel promotionnel.

Cela n'a pour nous aucun sens; nous pensons que cette règle devrait être supprimée totalement. Mais si elle est maintenue, il faut prévoir quelque chose pour les cartes de paiement, les cartes de débit. Nous ne sommes pas les seuls à être concernés; les banques et les compagnies de fiducie se lancent maintenant à grande échelle dans les cartes de débit et de paiement.

La dernière chose dont je voulais parler est notre nom. La Société canadienne de crédit coopératif est un nom que le public a du mal à comprendre, et même les gens comme vous, les membres de ce comité. Lorsqu'ils lisent ce nom, les gens ne l'associent pas immédiatement aux caisses de crédit. Notre conseil d'administration a décidé que nous devrions avoir un nom qui nous rattache plus directement au système des caisses de crédit.

Cela veut donc dire que le gouvernement fédéral devrait nous autoriser à utiliser un nom comme «Centrale des caisses de crédit du Canada». Sinon, cela n'est pas possible. Les lois procinciales disent qu'il faut être une caisse de crédit incorporée en vertu de la loi provinciale pour que l'on puisse utiliser ce nom. Nous espérons qu'il y aura cela dans la loi nous concernant.

Monsieur le président, avant de terminer cet exposé, je voudrais aborder certains points qui ont été soulevés précédemment. Le mémoire de Co-op Trust faisait allusion à ce qui figurait dans notre mémoire au sujet de l'ACP, c'est-à-dire l'exception relative à la compensation des comptes et des dépôts effectués par un organisme collectif de compensation.

Je voudrais signaler aux membres du comité et aux recherchistes la page 25 du mémoire de la Société canadienne. Vous n'avez pas besoin de la consulter maintenant, mais la question y est traitée. À la fin du point 26 de notre mémoire, nous avons un texte précis à ce sujet:

> Nous proposons que l'article 470 soit amendé pour autoriser les dépôts auprès d'une partie apparentée si celle-ci est une institution financière fonctionnant à titre d'organisme de compensation directe ou fait partie d'un groupe constitué conformément au statut de l'Association canadienne des paiements.

Telle est notre proposition. Nous l'avons rattachée à la loi fédérale existante afin que l'on voie clairement comment elle est constituée et comment elle fonctionne.

Vous avez également demandé au groupe de Colombie-Britannique en quoi consisterait le portefeuille typique d'une caisse de crédit, comment il serait constitué. La réponse est qu'il n'existe pas de portefeuille typique. Cela change d'une caisse de crédit à une autre. Mais j'ai un regroupement au niveau national que je vais également vous présenter pour qu'il figure au procès-verbal.

[*Texte*]

• 1020

Nationally 22% of our portfolio is personal loans; 58% is residential mortgages; 3% is commercial loans, and 7.8% is commercial mortgages, so we have about 10.8% in the commercial field; and 7% is agricultural loans. That, roughly speaking, is how it works out on a national basis. It does vary immensely from credit union to credit union.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): On the commercial side how much would be under the floating rate instrument you use.

Mr. Guss: We do have floating rate loans, definitely. It is prime related.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): What percentage of your commercial business would be at a floating rate?

Mr. Guss: I should not hazard a guess. I would guess the 3% commercial lending is all floating rate, and the 7.8% commercial mortgages probably tend to be fixed, but for shorter periods of time.

Ms Callbeck (Malpeque): You mention that eight provincial credit union centrals are provincially incorporated and that six of them have opted to be regulated under the Federal Co-operative Insurance Association. What is the advantage of the federal regulation?

Mr. Guss: As I said, originally when it was passed in 1953 it was just to give them what we would call "the cloak of constitutionality", to make sure that they could act extra-provincially. That is no longer necessary. It is clear, I think, from case law that provincial financial institutions can act extra-provincially.

I would say the key elements are as follows. One, the Canadian Payments Association Act requires that for a central to clear through the payments association it has to be a member of the Canadian Society and it has to be regulated. It has to be registered under the federal act. I suspect or understand that the reason for this is that the Bank of Canada and the payments association itself feel there is a benefit to ensuring that each of the centrals is subject to a constant level of standards and a constant level of examination.

At the same time we also have a direct clearer. CCCS has a line of credit with the Bank of Canada, and through us, the centrals, as part of our route clearing arrangement, have access to that line of credit. So the Bank of Canada, which relies on the Superintendent of Financial Institutions for examinations, also derives some comfort or confidence from the fact that all the large centrals are subject to that standard level of regulation and examination.

Ms Callbeck: On page 2 of your brief you mention that the proposals represent more regulation, not deregulation. All the press reports we hear about these proposals say they are deregulating the financial institutions, yet you are really saying the opposite here.

[*Traduction*]

À l'échelle nationale, les prêts personnels représentent 22 p. 100 de notre portefeuille; les hypothèques résidentielles, 58 p. 100; les prêts commerciaux, 3 p. 100, et les hypothèques commerciales, 7,8 p. 100. Nous avons donc une proportion de 10,8 p. 100 de notre portefeuille dans le domaine commercial, et 7 p. 100 sont des prêts agricoles. C'est à peu près la répartition de notre portefeuille à l'échelle nationale. Mais cela varie énormément d'une caisse de crédit à l'autre.

Le président suppléant (M. Attewell): Quelle proportion de vos prêts commerciaux sont à taux variable?

M. Guss: Nous avons, évidemment, des prêts à taux variable. Il fluctue avec le taux de base.

Le président suppléant (M. Attewell): Quelle proportion de vos prêts commericaux sont à taux variable?

M. Guss: Je ne devrais pas trop m'avancer là-dessus. Je dirais toutefois qu'environ 3 p. 100 de nos prêts commerciaux sont à taux variable, et que 7,8 p. 100 de nos hypothèques commerciales sont probablement à taux fixe, mais pour des durées plus courtes.

Mme Callbeck (Malpèque): Vous avez mentionné que huit centres de caisses de crédit provinciaux sont constitués en société en vertu d'une loi provinciale, et que six d'entre eux ont opté pour être régis par la Federal Cooperative Insurance Association. Quel est l'avantage de la réglementation fédérale?

M. Guss: Comme je l'ai dit, à l'origine, quand cela a été fait, en 1953, c'était tout simplement pour les revêtir du manteau de la constitutionnalité, pour leur permettre de transiger à l'extérieur des limites de leur province. Ce n'est désormais plus nécessaire. La jurisprudence indique clairement, je pense, que cela ne présente aucune difficulté pour les institutions financières provinciales.

Les éléments clés sont les suivants. Premièrement, la Loi sur l'Association canadienne des paiements stipule que pour faire compenser ses opérations par l'Association des paiements, un centre de caisses de crédit doit faire partie de la Société canadienne et doit être réglementé. Il doit être enregistré en vertu de la loi fédérale. Je suppose que c'est parce que la Banque du Canada et l'Association des paiements juge qu'il y a un avantage à faire en sorte que chaque centre soit assujetti à un niveau constant de normes et à un degré constant d'examen.

Nous avons aussi un système de compensation directe. La SCCC a une ligne de crédit auprès de la Banque du Canada et, par notre entremise, dans le contexte de notre système de compensation, les centres y ont accès. Ainsi, la Banque du Canada qui compte sur le surintendant des institutions financières pour que les examens soient effectués, est aussi rassurée par le fait que tous les centres de caisses de crédit importants sont assujettis au même niveau de réglementation et d'examen.

Mme Callbeck: À la deuxième page de votre mémoire, vous dites que les propositions signifient une augmentation de la réglementation, et non le contraire. Dans tout ce que l'on peut lire dans les médias au sujet de ces propositions, on dit qu'elles déréglementent les institutions financières, mais vous, vous soutenez le contraire.

[*Text*]

Mr. Guss: There is some deregulation, there is no question about it. Permission for people to cross the lines and own companies carrying on other businesses is deregulation. But it is our view that in doing this the government has proposed some lines that really do restrict the way you carry on business, and definitely, with respect to the discretion of the superintendent, has greatly increased his power to make directives, power to issue cease and desist orders, power to force valuations.

There is nothing wrong with all of that. I think it is simply realistic and factual that there is a lot of new regulatory power in the bill.

Ms Callbeck: In other words, you feel that it is bringing in more regulation overall.

• 1025

In your brief you say that you support the right of financial institutions to engage in leasing automobiles and selling insurance. Have any credit unions ever been involved in automobile leasing?

Mr. Guss: Two companies in our family have the power to do that. They are not credit unions, but they are owned by the credit union system as a whole. They are not subsidiaries of any of us, so I cannot say we have a leasing sub, but we do have an agricultural financing co-op that can engage in leasing. We definitely believe that even if it were a subsidiary, it ought to be able to carry on business.

We think a large part of that market is dominated by foreign or offshore interests, and that there is every reason to encourage Canadian-owned companies—the banks, the credit unions and some of the trust companies—to get into that field and, if not break the domination, gradually increase their market share. I think it would be unfortunate to leave that the way it is.

Ms Callbeck: If this happened, do you feel this would very definitely benefit the consumer and rates would go down?

Mr. Guss: In our view it would definitely benefit the consumer. I cannot say that rates would go down, but whenever there is more competition, usually there are benefits, whether it is hidden or obvious.

Mr. Soetens: There is really only one area that I would like to follow up on, and that is your comment about credit cards and debit cards. If the proposed legislation is going to stay, you want an amendment to include debit cards so they would have the right to sell insurance and a few other things.

My concept of a debit card is that the money is taken directly from my bank account when I spend the money. With a credit card it is really not done that way; it is a roundabout way of getting at my money.

What is your comment? If a debit card is acceptable—for all intents and purposes a cheque is a debit card, as the money is coming right out of my account—that would in fact open the sale of insurance by the financial institution to everyone who has a debit card.

[*Translation*]

M. Guss: Il y a un certain degré de déréglementation, à n'en pas douter. Permettre de traverser les limites et de posséder des sociétés oeuvrant dans d'autres secteurs d'activités, c'est de la déréglementation. Mais nous pensons que, ce faisant, le gouvernement propose des choses qui limitent vraiment la façon d'opérer, et pour ce qui est de l'autorité du surintendant, il ne fait aucun doute qu'il accroît beaucoup son pouvoir d'émettre des directives, d'émettre des ordres d'abandon et de désistement et d'imposer des évaluations.

Il n'y a rien de mauvais dans tout cela. Il me paraît tout simplement réaliste de constater qu'il y a de nombreux nouveaux pouvoirs de réglementation qui sont prévus dans le projet de loi.

Mme Callbeck: Autrement dit, vous pensez qu'il réglemente encore davantage le domaine dans l'ensemble.

Dans votre mémoire, vous dites que vous êtes en faveur du droit pour les institutions financières de louer à bail des automobiles et de vendre de l'assurance. Y a-t-il déjà eu des caisses de crédit qui ont entrepris de louer à bail des automobiles?

M. Guss: Deux de nos sociétés ont la possibilité de le faire. Ce ne sont pas des caisses de crédit, mais elles appartiennent à notre réseau. Elles ne font pas partie de nos filiales. Je ne peux donc pas dire que nous avons une filiale de crédit-bail, mais nous avons une coopérative de financement agricole qui peut louer certaines choses à bail. Même si c'était une filiale, nous sommes fermement convaincus qu'elle devrait pouvoir poursuivre ses activités.

Nous pensons qu'une grande partie de ce marché est dominé par des intérêts étrangers, et que nous avons tout avantage à encourager des sociétés canadiennes—les banques, les caisses de crédit et certaines sociétés de fiducie—à s'introduire dans ce domaine et, à défaut de briser cette domination, à augmenter graduellement leur part de ce marché. Ce serait malheureux de laisser aller les choses et de ne rien faire.

Mme Callbeck: Si cela arrivait, pensez-vous que le consommateur en bénéficierait à coup sûr et que les prix descendraient?

M. Guss: Le consommateur en profiterait sûrement. Pour ce qui est des prix, je ne saurais dire, mais quand la concurrence est plus forte, cela est habituellement avantageux pour le consommateur, que ce soit évident ou non.

M. Soetens: Il y a vraiment un seul aspect sur lequel je voudrais revenir, celui des cartes de crédit et des cartes de débit. Si le projet de loi doit être adopté, vous voulez qu'un amendement prévoie les cartes de débit, de manière à ce que vous puissiez vendre de l'assurance et quelques autres produits.

Ce qui me vient à l'esprit quand on parle de carte de débit, c'est que l'on prend directement mon argent dans mon compte en banque, une fois que je l'ai dépensé. Avec une carte de crédit, le processus est différent; c'est une façon détournée d'obtenir mon argent.

Qu'en pensez-vous? Si une carte de débit est acceptable—un chèque est pratiquement une carte de débit, puisque l'argent provient directement de mon compte—cela permettrait aux institutions financières de vendre de l'assurance à tous ceux qui possèdent une carte de débit.

[*Texte*]

Mr. Guss: First, let me talk about the debit card for a second and then, if I forget to answer your question, you can just remind me to answer it.

Mr. Soetens: I would appreciate your doing so. I never have any money in my account so I do not have a debit card; I am an MP.

Mr. Guss: We had long discussions with our members when we were first deciding, about ten years ago, whether to issue debit cards or credit cards. Our members at that time opted for the debit card for a practical reason. While it is like a cheque in that the money is debited from your account immediately, when you are borrowing—you may have nothing in your account—the rate of interest on the line of credit, which you arrange when you have a debit card, is much lower. It is a consumer loan rate of prime plus maybe two, not the very high rate charged on credit cards. The members who were using credit cards as credit instruments recognized the value and opted for it. Gradually people have decided that they want both, depending on whether they are in cash or not. Each consumer is a complicated little micro-economy of his own. I think if we went to them again today they might answer differently.

It is really a definitional issue that you have raised. If you say that anybody with a debit card can receive this promotional material, we agree. Any member of a credit union should be able to receive promotional material about insurance. If you were right, I would agree with you.

I would not say that a cheque and a debit card are the same thing. They are starting to get fairly close, starting to converge, but there are going to be a lot of people writing cheques who will not have debit cards.

Mr. Soetens: My concern, hypothetically, would be that if a bank decided to issue me a debit card they could issue me a debit card whether I have any money or not. If there is no money in the account when the debit card is submitted, it just will not accept it. So there is no direct transfer.

• 1030

Potentially the bank could send a debit card to every person who chooses to use its service. In doing that, it then has the right to directly sell the insurance. A credit card is only of use if you can establish credit. It is possible to have a bank account but have no credit. It is not possible to have a credit card and have no credit, or at least you will not have it for long. It seems to me that allowing a debit card to be used under the guise of how you sell insurance would in fact mean that you are then effectively allowing total access to the retailing of insurance by all financial institutions.

[*Traduction*]

M. Guss: Permettez-moi tout d'abord de parler un peu de la carte de débit et, si j'oublie, vous pourrez me rappeler de répondre à votre question.

M. Soetens: Oui, très bien. Mon compte est toujours à sec. Je n'ai donc pas de carte de débit; je suis député.

M. Guss: Nous avons eu de longues discussions avec nos membres, il y a environ dix ans, lorsqu'il a fallu décider d'émettre des cartes de débit ou des cartes de crédit. A ce moment-là, nos membres ont opté pour la carte de débit pour une raison bien pratique. Bien que ce soit comme un chèque, puisque l'argent est débité immédiatement du compte, lorsqu'on emprunte—le compte peut être à sec, en effet—le taux d'intérêt sur la ligne de crédit, dans le cas d'une carte de débit, est beaucoup moins élevé. Il équivaut, en réalité, au taux de base, plus 2 p. 100, peut-être, ce qui est beaucoup plus avantageux que le taux très élevé des cartes de crédit. Nos membres qui utilisaient leur carte de crédit comme instrument d'emprunt ont reconnu la valeur de la carte de débit et l'on adoptée. Puis, graduellement, les gens ont décidé qu'ils voulaient les deux, pour pouvoir effectuer leurs opérations en argent comptant ou non, selon le cas. Chaque consommateur est une petite micro-économie compliquée en soi. Si on leur posait la même question aujourd'hui, la réponse serait peut-être différente.

C'est vraiment une question de définition que vous avez soulevée. Si vous dites que tous les titulaires d'une carte de débit peuvent recevoir de la documentation de promotion, nous sommes d'accord. Tous les membres d'une caisse de crédit devraient pouvoir recevoir de la documentation de promotion au sujet des assurances. Si c'était le cas, je serais d'accord avec vous.

Je ne dirais pas qu'un chèque et une carte de débit sont la même chose. Ils se rapprochent de plus en plus, mais il y aura encore un grand nombre de personnes qui feront des chèques et qui n'auront pas de carte de débit.

M. Soetens: Ce qui m'inquiète, toutefois, c'est qu'une banque pourrait décider de me donner une carte de débit sans que j'aie forcément de l'argent dans mon compte. S'il n'y a pas d'argent dans le compte lorsqu'on utilise une carte de débit, l'opération est tout simplement refusée. Il n'y a donc aucun virement de fonds direct qui est effectué.

La banque pourrait éventuellement envoyer une carte de débit à tous ceux qui choisissent d'utiliser ses services. Ce faisant, elle aurait alors le droit de vendre directement de l'assurance. Pour obtenir une carte de crédit, il faut avoir une bonne cote de crédit. On peut toutefois posséder un compte en banque sans avoir pour autant une bonne cote de crédit. Mais ce n'est pas possible dans le cas d'une carte de crédit, ou en tout cas, sans une bonne cote de crédit, on ne l'aura pas longtemps. Il me semble qu'en tolérant que l'on fasse de la promotion pour vendre de l'assurance par le biais d'une carte de débit, on donne en réalité le feu vert à toutes les institutions financières pour vendre de l'assurance au détail.

[*Text*]

Mr. Guss: That was not our intention in proposing the change. Our intention was simply to protect our credit unions that are issuing debit cards.

Mr. Soetens: I understand that.

Mr. Guss: I have to agree with you that to a certain extent it would open it up. In our experience, we do not issue debit cards to everybody. In other words, we do a credit check on somebody before we issue them a debit card, because they have to get a line of credit arranged with it in case they use it when they are in an overdraft situation. Otherwise, it is simply rejected. As a marketing matter, you do not want somebody with a debit card going to their automated teller machine trying to get money out when they do not have access to the account. In practice, the debit cards are issued with lines of credit. For us, that would not happen. I cannot speak for what the banks would do.

Mr. Rodriguez: You expressed in the executive summary a preference for self-regulation as opposed to direct regulatory restrictions. Since you are a society, how does that work? Do you have a set of rules that you expect your members to conform to? Do you have a system of regulating them, of examining or being able to actually do this self-regulation that you prefer and, with that, for example, a disclosure of service charges? Do you issue an instruction to them that they have to disclose service charges in a certain prescribed manner, and if they do not follow that, do you have the ability to enforce it?

Mr. Guss: I would like to answer at two levels. There is the central and national level and the local credit union level.

On the national level we do have a set of agreed rules, some in our by-laws and some in our procedures—for example, on how much capital we should have—in other words, how much we should be leveraged—and how much liquidity we should hold to oversee the operations of the whole system. It is a $30 billion system, and we have to meet some very high standards.

At the local level, when you get to the product areas, where your question ended, we are not a head office. I want to be frank about that. The centrals are not head offices, and we are not a head office for the centrals. As Richard Thomas pointed out in the earlier presentation, the local credit unions own the central and basically give it instructions through the board of directors. The centrals own the Canadian Society. So while we are at the center, we are not at the top; we are at the bottom. We cannot issue directives and we do not.

We do however have either national or provincial commmittees on product development and product standards, where we try to agree on the standards that will apply. If you are going to use our specific RRSP account, for example,

[*Translation*]

M. Guss: Ce n'était pas notre intention en proposant cette modification. Nous voulions tout simplement protéger nos caisses de crédit qui émettent des cartes de débit.

M. Soetens: Je comprends cela.

M. Guss: Je dois reconnaître que vous avez raison dans une certaine mesure. Mais nous n'émettons pas de carte de débit à tout le monde. Autrement dit, nous vérifions le crédit d'un client éventuel avant de lui émettre une carte de débit, parce qu'il y a une marge de crédit qui est consentie avec la carte de débit, en prévision des cas où il n'y aurait pas suffisamment d'argent dans le compte. Si le crédit n'est pas bon, la demande est tout simplement rejetée. Nous ne voudrions pas que quelqu'un qui n'aurait pas accès au compte essaie de retirer de l'argent à l'aide d'une carte de débit dans un guichet automatique. En règle générale, les cartes de débit sont accompagnées d'une marge de crédit. Cela ne pourrait donc pas se produire dans une caisse de crédit. Je ne sais pas ce que font les banques à cet égard.

M. Rodriguez: Dans votre résumé, vous dites avoir une préférence pour l'autoréglementation. Comment cela fonctionne-t-il dans votre société? Y a-t-il un ensemble de règles auxquelles vos membres doivent se conformer? Avez-vous un système qui vous permet d'appliquer vos règles, d'examiner les opérations, ou d'appliquer ce principe d'autoréglementation, que vous préférez, comme, par exemple, la divulgation des frais de service? Demandez-vous à vos membres de faire connaître leurs frais de service d'une manière prescrite, et s'ils dérogent à cette consigne, avez-vous le pouvoir de les forcer à l'appliquer?

M. Guss: Je voudrais répondre sur deux plans. Il y a le niveau national du centre, et le niveau local de la caisse de crédit.

Au niveau national, nous avons des règles qui sont acceptées par tous, et qui sont énoncées en partie dans nos règlements, et en partie dans nos procédures—par exemple, sur le capital que nous devons posséder—autrement dit, sur notre levier financier—et quelles liquidités nous devrions maintenir pour soutenir les activités de l'ensemble du réseau. C'est un réseau de 30 milliards de dollars, et nous devons satisfaire à des normes très élevées.

Au niveau local, ce sur quoi vous avez terminé votre question, nous ne sommes pas une administration centrale. Je veux être franc là-dessus. Les centres ne sont pas des administrations centrales, et nous ne sommes pas une administration centrale pour les centres. Comme l'a fait remarquer Richard Thomas plus tôt, les caisses de crédit locales sont propriétaires du centre et lui donnent des directives par le biais du conseil d'administration. Les centrales sont propriétaires de la Société canadienne. Ainsi, bien que nous soyons au centre des activités, nous ne sommes pas au haut de la pyramide, mais bien à la base. Nous ne pouvons pas émettre de directives, et nous ne le faisons pas.

Nous avons toutefois des comités nationaux ou provinciaux sur le développement des produits et les normes ayant trait aux produits, où nous tentons de nous entendre sur les normes qui s'appliqueront. Si vous voulez utiliser

[*Texte*]

which is offered nationally, then you must meet those certain standards. If you do not, then you had better develop your own RRSP and not use the one we have developed or are using nationally. So there are some indirect ways of sanctioning and some indirect ways of setting standards, but we do not impose them at all. We are truly democratic.

• 1035

Mr. Rodriguez: Within a province, take Ontario for example, the credit unions operate their own deposit insurance.

Mr. Guss: On deposit insurance there is a national association of deposit insurers, which we are very happy to manage on contract. They just met for the last two days nationally. There is a credit union deposit insurance agency in each province. Where there is a caisse populaire, there are two, one for the credit unions and one for the caisse populaire. They have direct powers. They have powers to intervene, to supervise, to administer credit unions that do not meet solvency requirements. So on the security deposit side, there are great central powers.

Mr. Rodriguez: Do they have the power to go in and examine the books at any time?

Mr. Guss: Definitely.

Mr. Rodriguez: What has been the record with respect to credit unions having to draw on that deposit insurance?

Mr. Guss: It has varied from province to province. Those deposit insurance pools tend to be larger than the CDIC pool for the banks relative to the size of the credit union system. Everyone has a target of 1%, so they are quite large pools. They are what we call pre-funded as opposed to waiting for the disaster, borrowing from the government, paying out and then collecting the money from the members to replenish the pool.

As you know, the CDIC has had a deficit of about $1.2 billion.

We have had some problems in a couple of provinces, but none on the scale of what the CDIC has faced in 1984, 1985 and 1986. And in those provinces the funds have brought themselves back onside. In the other provinces the pools are very well funded.

Mr. Rodriguez: You express some concern in the brief about some of the powers given to the minister in terms of publishing information that the superintendent will obtain. What particular disclosures cause you problems?

Ms Carol Robbins (Legal Counsel, The Canadian Co-Operative Credit Society): Mr. Chairman, under section 494 the minister may require the superintendent to publish in the *Canada Gazette* such information at such times and in such form as the minister may determine. I think that is a very open-ended section and gives the discretion to the minister to require any kind of information which presumably is held confidentially by the superintendent under section 493.

[*Traduction*]

notre compte REÉR, par exemple, qui est offert à l'échelle nationale, vous devez alors satisfaire aux normes concernées. Si vous ne le faites pas, vous devrez alors établir votre propre compte REÉR et vous ne pourrez pas utiliser la formule que nous avons élaborée et que nous utilisons à l'échelle nationale. Il y a donc des façons indirectes de sanctionner et des façons indirectes d'établir des normes, mais nous ne les imposons pas. Nous sommes vraiment démocratiques.

M. Rodriguez: Dans une province, en Ontario, par exemple, les caisses de crédit ont leur propre assurance-dépôts.

M. Guss: A cet égard, il y a une association nationale dont nous sommes heureux de gérer les affaires à contrat. Les assureurs de cette association viennent tout juste de terminer deux jours de réunions à l'échelle nationale. Il y a un organisme d'assurance-dépôts pour les caisses de crédit dans chaque province. Là où il y a une caisse populaire, il y a deux organismes, un pour les caisses de crédit, et un autre pour la caisse populaire. Ils ont le pouvoir d'intervenir directement. Ils peuvent surveiller et administrer les caisses de crédit qui ne satisfont pas aux exigences en matière de solvabilité. Ils ont donc des pouvoirs très importants.

M. Rodriguez: Peuvent-ils demander à examiner les livres à n'importe quel moment?

M.Guss: Absolument.

M. Rodriguez: Les caisses de crédit ont-elles souvent eu recours à cette assurance-dépôts?

M. Guss: Cela a varié d'une province à l'autre. Toute proportion gardée, les réserves constituées par les caisses de crédit en fonction de l'assurance-dépôts ont tendance à être plus importantes que celles constituées par la SADC pour les banques. Toutes les caisses doivent contribuer dans une proportion de 1 p. 100, ce qui aboutit à des réserves très importantes. Ce sont des réserves que nous constituons à l'avance, plutôt que d'attendre après coup, après le désastre, de devoir emprunter du gouvernement, de payer ce qu'il y a à payer, et de recueillir ensuite l'argent des membres pour rétablir la réserve.

Comme vous le savez, la SADC a eu un déficit d'environ 1,2 milliard de dollars.

Nous avons eu quelques problèmes dans deux ou trois provinces, mais rien de comparable à ce qu'a dû affronter la SADC en 1984, 1985 et 1986. Et, dans ces provinces, les réserves se sont reconstituées. Dans les autres provinces, les réserves sont très bonnes.

M. Rodriguez: Dans votre mémoire, vous exprimez quelques inquiétudes au sujet des pouvoirs accordés au ministre en ce qui a trait à la publication de renseignements qu'obtiendra la surintendant. Quelles divulgations vous causent des difficultés en particulier?

Mme Carol Robbins (conseiller juridique, Société canadienne de crédit coopératif): Monsieur le président, l'article 494 permet au ministre d'ordonner au surintendant de publier certains renseignements dans la *Gazette du Canada*. Je pense que c'est un article qui ouvre la porte à bien des interprétations et qui permet au ministre d'exiger que le surintendant publie des renseignements qu'il possède peut-être d'une façon confidentielle en vertu de l'article 493.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: But that is the trade-off for a loosened-up pillar system.

Ms Robbins: I think that is what we were referring to when we were talking re-regulation in general. This bill, while it appears to be a loosening up, loosens up the superintendent's discretion or the minister's discretion so far that we are not really sure what the rules are going to be. For instance, the superintendent can, with no criteria fixed at all, demand that an institution raise its capital or its liquidity, and there is nothing in the act to say what considerations are to go into that decision.

So it may seem to be a looser regulation but, in a sense, it is tighter because you really do not know what the rules are and how to live by them. It is a general problem throughout the legislation, lack of time limits as well.

Mr. Rodriguez: That is the first time I have heard... I mean, the complaint around here is that it is the superintendent and the minister who are the last ones to find out that the chickens have flown the coop and ended up in the colonel's pot.

I want to ask you about that because that whole area of the powers that are now vested in a political minister, Bob and Lee, and I wonder what consideration you had given to the proposal by the finance committee in 1985 with respect to the national financial administration agency that would in fact represent provinces, represent the players in the market, represent consumers, and take a lot of those powers that are now vested in the minister. Would you be happier with that kind of an agency supervising and policing the financial institutions of Canada?

• 1040

Ms Robbins: So you are saying that you would have two administrative bodies—the superintendent's office and this national administrative agency.

Mr. Rodriguez: Yes, and the superintendent—

Ms Robbins: What would be the difference between the two or are they doing the same thing?

Mr. Rodriguez: The superintendent does the policing work and the national financial administration agency would administer and act on suggestions and information received from the superintendent.

Mr. Guss: Perhaps we should speak about our experience with the structure, because between each province, the deposit protection agency, the central banker and the regulator we have eight different experiences. We have a different structure in each province and we have a lot of experience with the different structures.

The ones that have worked the best are in Saskatchewan and Quebec, and there you have the central banker managing on contract. The deposit insurer has a separate board of directors, but it is being managed on contract by the central

[*Translation*]

M. Rodriguez: Mais c'est le prix à payer pour un système plus décloisonné.

Mme Robbins: Je pense que c'est de cela qu'il s'agissait lorsque nous parlions de nouvelle opération de réglementation en général. Ce projet de loi, bien qu'il semble atténuer la réglementation, donne beaucoup plus de latitude au surintendant ou au ministre, à tel point que nous ne savons plus vraiment ce que seront les règles. Par exemple, le surintendant peut, sans qu'aucun critère soit fixé, exiger d'une institution qu'elle augmente son capital ou ses liquidités, mais il n'y a rien dans le projet de loi qui indique quels sont les motifs qui pourront justifier une telle décision.

Ce projet de loi peut donc sembler réduire la réglementation, mais, d'une certaine façon, il l'amplifie, parce que l'on ne sait pas vraiment ce que sont les règles et comment composer avec elles. C'est un problème généralisé dans le projet de loi, ainsi que l'absence d'échéance.

M. Rodriguez: C'est la première fois que j'entends cela... La plainte que l'on entend le plus souvent, c'est que le surintendant et le ministre sont les derniers à découvrir que les poulets sont partis de la coopérative pour se retrouver dans le pot du colonel.

Je veux vous demander ce que vous pensez des pouvoirs qui sont maintenant confiés à un ministre. Et je voudrais aussi savoir si vous avez examiné la proposition qu'a formulée le Comité des finances en 1985 à l'égard de l'agence nationale d'administration financière, qui représenterait, en fait, les provinces, les intervenants dans le marché, les consommateurs, et qui serait investie d'un grand nombre des pouvoirs qui sont confiés à l'heure actuelle au ministre. Seriez-vous plus heureux que ce soit ce genre d'organisme qui surveille et contrôle les institutions financières au Canada?

Mme Robbins: Il y aurait donc deux organismes administratifs—le bureau du surintendant et cette agence nationale d'administration.

M. Rodriguez: Oui, et le surintendant...

Mme Robbins: Quelle serait la différence entre les deux? Auraient-ils la même fonction?

M. Rodriguez: Le surintendant ferait le travail de surveillance, et l'agence nationale d'administration financière administrerait les choses et agirait sur les recommandations et les renseignements qu'elle recevrait du surintendant.

M. Guss: Nous devrions peut-être vous parler un peu de la structure que nous avons, parce qu'il y a en réalité huit structures différentes qui s'appliquent. Chaque province a sa structure propre.

Les structures qui marchent le mieux sont celles de la Saskatchewan et du Québec et, dans ces provinces, c'est la banque centrale qui assure la gestion à contrat. L'organisme d'assurance-dépôts a un conseil d'administration distinct,

[*Texte*]

banker, and you have the central banker doing the inspection as well. This ensures a clear flow of information among the three bodies. This relates very closely to what Mr. Justice Estey recommended in his 1986 report after the two regional banks failed.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): Mr. Rodriguez, I believe the finance committee proposal you are referring to would embrace everything, so the term "superintendent" would die.

Mr. Rodriguez: Yes, all of this would be in the NFAA. It is an attempt to co-ordinate and harmonize by involving the provinces, and it will eventually harmonize the rules. It seems to me this takes a lot of discretionary power vested in the minister and puts it in there.

I want your reaction to that because it certainly seems to deal with the particular problem you have with ministerial power.

Mr. Guss: We are definitely concerned about too much discretionary power. We definitely agree with the piece of legislation you passed—I think it was Bill C-42—which forced all the regulatory bodies to communicate more directly. We see the free flow of information among those bodies as being extremely important.

However, the publication of that information is another issue. Provincially, the securities regulators have the power to force disclosure and should be doing so. So you have to look at the piece of legislation that forces publication by the institution itself of material information about its performance. If you are publicly listed you have to disclose this information, so there also have to be closer links between the securities regulator or the provincial credit union regulator, who ever that is, and the regulator.

What I am really saying is that there are other regulators and rules that would force public disclosure where it is required. What you really need here is disclosure among the various regulatory players.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): I understand the failure of Osler in 1987 resulted in losses to the Canadian Co-Operative Credit Society of some $40 million. I also understand you had some trouble collecting from the National Contingency Fund of the Investment Dealers' Association of Canada. Could you give us an update on that?

Mr. Guss: We did collect the $10 million owed to us from the National Contingency Fund. If that is the update you are looking for, there is your answer.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): You got the entire $10 million.

Mr. Guss: Yes, the entire $10 million. The agreement was binding and eventually the members of the NCF saw there was no way to bow out and they paid the amount owing.

[*Traduction*]

mais il est géré à contrat par la banque centrale, et c'est aussi elle qui s'occupe des inspections. Cela assure une bonne communication des renseignements entre les trois organismes. Cela ressemble de très près à ce que le juge Estey a recommandé dans son rapport, en 1986, après la faillite des deux banques régionales.

Le président suppléant (M. Attewell): Monsieur Rodriguez, je pense que la proposition du Comité des finances à laquelle vous faites allusion réunirait toutes les fonctions en un seul endroit. Le terme «surintendant» disparaîtrait donc de notre vocabulaire.

M. Rodriguez: Oui, toutes les fonctions seraient confiées à l'ANAF. C'est une tentative de coordination et d'harmonisation à laquelle on veut intéresser les provinces, et on harmonisera aussi éventuellement les règles. J'ai l'impression que cette proposition donne à cet organisme une bonne partie du pouvoir discrétionnaire qui est confié au ministre.

Je veux savoir ce que vous en pensez, parce que cela touche sûrement directement à la difficulté particulière que vous pose le pouvoir du ministre.

M. Guss: Un trop grand pouvoir discrétionnaire nous inquiète sûrement. Nous sommes tout à fait en faveur de la loi que vous avez adoptée—je pense que c'était le projet de loi C-42—qui oblige tous les organismes de réglementation à communiquer plus directement. Nous considérons que la libre circulation des renseignements parmi ces organismes est extrêmement importante.

Toutefois, la publication de ces renseignements est une autre question. Sur le plan provincial, les autorités en matière de valeurs mobilières ont le pouvoir d'exiger la divulgation de certains renseignements et devraient l'utiliser. Vous devez donc considérer la loi qui oblige l'institution à publier des renseignements au sujet de son rendement. Les sociétés publiques doivent divulguer ces renseignements. Il doit donc aussi y avoir des liens plus étroits entre l'autorité en matière de valeurs mobilières ou l'autorité provinciale chargée de la réglementation des caisses de crédit, quelle qu'elle soit, et l'organisme de réglementation.

Ce que je soutiens, en réalité, c'est qu'il y a d'autres organismes de réglementation et d'autres règles qui exigeraient la divulgation de certains renseignements, là où c'est nécessaire. Ce qu'il faut vraiment, ici, c'est permettre aux différents intervenants d'exiger la divulgation de certains renseignements.

Le président suppléant (M. Attewell): Je pense que la faillite d'Osler, en 1987, a fait perdre quelque 40 millions de dollars à la Société canadienne de crédit coopératif. Je pense aussi que vous avez eu quelques difficultés à vous faire payer par le Fonds national de prévoyance de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Pouvez-vous nous dire où vous en êtes à ce sujet?

M. Guss: Nous avons reçu 10 millions de dollars, qui nous étaient dus, du Fonds national de prévoyance. Si c'est ce que vous vouliez savoir, voilà. . .

Le président suppléant (M. Attewell): Vous avez reçu le plein montant? Dix millions de dollars?

M. Guss: Oui, en effet. L'accord était irrévocable et, finalement, les membres du FNP se sont rendu compte qu'il n'y avait pas d'autre issue, et ils ont payé.

[*Text*]

The Acting Chairman (Mr. Attewell): Did that take a lot of convincing? How long a period was that stretched over?

• 1045

Mr. Guss: A lot of convincing; yes, sir. For the record, the loss was $38 million; $28 million after the $10 million was collected.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): Has that struggle tainted your view of these association-type contingency funds? Is there any way for them to be strengthened? Do you have any views on it?

Mr. Guss: On the strengthening of that national contingency fund, or ours?

The Acting Chairman (Mr. Attewell): Generally any rules that—

Mr. Guss: First of all, that fund has been restructured and is now a pre-funded fund. One of the problems we believe they had is they did not have the money in the fund at the time they undertook to pay it to us, and when they went to collect it there was member resistance because they did not understand the nature of the agreement or the nature of what the Canadian Society had agreed to do in order to stabilize the securities industry. In the view of everybody concerned, including the federal superintendent, we were playing an important role in helping them smooth over a very difficult situation. So we were pleased to see that it became a pre-funded fund.

Again, we have some experience in that area with our credit union stabilization corporations: the deposit-protection agencies in the provinces that I described earlier. They are, in the main, pre-funded, and we think that is the way to go in these areas. We are very pleased with the changes they have made.

Mr. Rideout: Earlier you were describing how you fit in to the scheme of things, in that you are at the bottom rather than at the top, and that you make suggestions to all the different organizations within your umbrella. But I gather you do not have any real supervisory-type role to play. Or do you exert any disciplinary type of function? I suppose that would be the same with, say, B.C. Central Credit Union. Are there any watchdogs in your organization, a self-policing type of thing, inspection organizations—that sort of thing?

Mr. Guss: Yes, there are. Again I have to approach it in two or maybe even three lanes this time. The deposit-protection agencies, the stabilization funds, have all these powers of examination, either delegated from the government or directly in their hands. So there is a lot of room for examination. But the centrals themselves have a lot of power with the credit unions that derives from the lines of credit.

[*Translation*]

Le président suppléant (M. Attewell): Avez-vous dû beaucoup insister pour les convaincre? Combien de temps cela a-t-il pris?

M. Guss: S'il a fallu beaucoup insister? Oui, monsieur! À titre d'information, nous avons perdu 38 millions de dollars, ou plutôt 28 millions de dollars après avoir touché les 10 millions de dollars qui nous étaient dus.

Le président suppléant (M. Attewell): Cette expérience a-t-elle assombri votre opinion de ce genre d'association de fonds de prévoyance? Cela pourrait-il être renforcé? Avez-vous une opinion là-dessus?

M. Guss: Renforcer ce fonds national de prévoyance, ou le nôtre?

Le président suppléant (M. Attewell): En général, toute règle qui pourrait...

M. Guss: Premièrement, ce fonds a été restructuré, et il est maintenant devenu une réserve dans laquelle les fonds sont déjà accumulés. L'une des difficultés qui s'est présentée, selon nous, c'est que lorsque est venu le temps de nous payer, il n'y avait pas suffisamment d'argent dans le fonds, et quand on a demandé aux membres de contribuer, il y a eu une certaine résistance parce qu'ils ne comprenaient pas le caractère de l'accord ou ce que la Société canadienne avait accepté de faire pour stabiliser l'industrie des valeurs mobilières. Aux yeux de tous les intéressés, y compris le surintendant fédéral, nous contribuions d'une manière importante à calmer une situation très difficile. Nous avons donc été heureux de constater que des réserves ont été accumulées à l'avance dans ce fonds.

Je répète que nous avons une certaine expérience dans le domaine, grâce à nos sociétés de stabilisation des caisses de crédit: les organismes de protection des dépôts que nous avons dans les provinces et que j'ai décrits plus tôt. Ce sont, en général, des réserves, et nous pensons que c'est la formule à adopter à cet égard. Nous sommes très satisfaits des changements qui ont été apportés.

M. Rideout: Vous nous avez dit, plus tôt, où vous vous situez dans la pyramide, que vous êtes à la base, et non au haut de la pyramide, et que vous faites des suggestions aux différentes caisses de votre organisation. Je suppose que vous n'avez pas vraiment un rôle de supervision. Appliquez-vous une certaine discipline? Je suppose que vous fonctionnez un peu de la même façon que le système des caisses de crédit de la Colombie-Britannique. Y a-t-il un groupe de surveillance quelconque au sein de votre organisation, un groupe d'inspection?

M. Guss: Oui, nous avons des groupes de surveillance. Je dois encore une fois vous répondre à deux ou trois niveaux. Les organismes de protection des dépôts, les fonds de stabilisation, ont tous les pouvoirs d'examen, qu'ils tiennent du gouvernement, ou qu'ils appliquent directement. Les examens ont donc beaucoup d'importance. Mais les centres eux-mêmes ont beaucoup de pouvoir auprès des caisses de crédit, grâce aux lignes de crédit qu'ils contrôlent.

[*Texte*]

Every credit union has a line of credit from the central. Every central has a liquidity by-law which requires its members to pool their liquidity in the central—their extra funds in the central. So to have a line of credit from that pool, and you must have one, you have to sign a contract, and the contract gives the central the power to gather information, monitor, keep track, even take security. Of course, some of the security agreements they have the power to go in and manage before the stabilization fund would ever even be activated, if necessary.

At the national level we have the same kind of structure with the centrals. Every central has a line of credit with the Canadian Society. It is a contract. It gives us the power to gather information, to inspect, and even the power to work at the local level, if necessary. But that is a power we would never expect to have to exercise.

Mr. Rideout: But you do have the power to go in if it was necessary, do you?

Mr. Guss: Yes. But it is all contractual or by by-law.

Mr. Rideout: It is all within the contractual arrangements you are into.

Mr. Guss: Yes.

Mr. Rodriguez: With this legislation would a credit union be able to buy a trust company?

Mr. Guss: Under the proposed legislation the central credit unions, any one of them, or a group of them, if you make the changes we ask for, would be able to buy a trust company. Currently CCCS has the power to buy a securities firm. We received that power when the banks and trust companies did. We could buy a brokerage house. We have that now, and we will also have it under the new legislation.

Mr. Rodriguez: Have you done it?

Mr. Guss: No. But we certainly want to be able to plan to do it.

Mr. Rodriguez: But by the same token a trust company cannot buy a credit union.

Mr. Guss: I think that is a fair assumption. It would be very difficult to buy all the shares of a credit union.

Mr. Rodriguez: Because you are widely held, you could buy a bank.

Mr. Guss: Yes, we could buy a bank.

Mr. Rodriguez: You could buy an insurance company.

• 1050

Mr. Guss: Yes.

Mr. Rodriguez: One of these mornings you could wake up and find out that the people own the financial institutions.

[*Traduction*]

Chaque caisse de crédit a une ligne de crédit qui lui est accordée par le centre. Chaque centre a un règlement portant sur les liquidités, qui exige que ses membres concentrent leurs liquidités au centre—leurs fonds additionnels. Donc, pour obtenir une ligne de crédit, et il faut en avoir une, on doit signer un contrat, et ce contrat donne au centre le pouvoir de recueillir des renseignements, de surveiller, de contrôler, et même de prendre des garanties. Évidemment, il y a certaines conditions qui permettent au centre d'intervenir et de prendre en main la gestion d'une caisse avant même que le fonds de stabilisation ne soit utilisé, si nécessaire.

Au niveau national, nous avons le même genre de structure pour les centres. Chacun a une ligne de crédit auprès de la Société canadienne. C'est un contrat qui nous donne le pouvoir de recueillir des renseignements, d'inspecter, et même le pouvoir de travailler au niveau local, si nécessaire. Mais c'est un pouvoir que nous ne prévoyons jamais devoir utiliser.

M. Rideout: Mais vous avez le pouvoir de le faire si c'était nécessaire, n'est-ce pas?

M. Guss: Oui. Mais tout cela est prévu dans le contrat ou le règlement.

M. Rideout: Dans les dispositions contractuelles qui vous lient actuellement.

M. Guss: Oui.

M. Rodriguez: Avec cette loi, une caisse de crédit pourrait-elle acheter une société de fiducie?

M. Guss: En vertu de la loi qui est proposée, les caisses de crédit centrales, n'importe laquelle d'entre elles, ou un groupe de caisses de crédit, si vous apportez les modifications que nous demandons, pourraient acheter une société de fiducie. À l'heure actuelle, la SCCC peut acheter une société de valeurs mobilières. Nous en avons obtenu le droit en même temps que les banques et les sociétés de fiducie. Nous pourrions acheter une firme de courtage. Nous en avons le droit, à l'heure actuelle, et nous le conserverons dans la nouvelle loi.

M. Rodriguez: L'avez-vous fait?

M. Guss: Non. Mais nous voulons sûrement avoir la possibilité de l'envisager.

M. Rodriguez: Par contre, une société de fiducie ne peut pas acheter une caisse de crédit.

M. Guss: C'est une bonne hypothèse, je pense. Il serait très difficile d'acheter toutes les actions d'une caisse de crédit.

M. Rodriguez: Étant donné que votre capital est largement réparti, vous pourriez acheter une banque.

M. Guss: Oui, nous pourrions acheter une banque.

M. Rodriguez: Vous pourriez aussi acheter une compagnie d'assurance.

M. Guss: Oui.

M. Rodriguez: Un de ces beaux matins, nous allons nous réveiller et constater peut-être que les gens possèdent les institutions financières.

[*Text*]

Mr. Guss: It would be very nice.

Mr. Manrell: That is an excellent thought.

Mr. Rodriguez: We will not have to nationalize the banks after all. We can own them all.

Mr. Soetens: It is nice that people want to do it rather than government.

Mr. Guss: Mr. Chairman, I would like to mention one other point. We mentioned earlier that there has been a lot of change in personnel in the Department of Finance and they keep losing some of the people who have come to know us and understand us so well. Mr. Peter Brown is here from the superintendent's office. He has stuck with us over the 11 years that I have worked for the Canadian Society. He knows us, understands us, and I think we should point out that there is that one exception. There is somebody who does truly understand the system within the bureaucracy. We appreciate that.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): Thank you, Mr. Guss, and on behalf of my colleagues I would like to thank you for a very professional, informative presentation. You are obviously very gifted in your knowledge.

The next meeting of the committee will be on Monday, December 10, at 8 p.m. in Room 237C.

Mr. Manrell: Mr. Chairman, we wish to thank you and your committee for your indulgence. We very much appreciate the opportunity to appear before you. If there is an opportunity in the future when you are making decisions and you would like to hear from us, we always stand ready and willing to meet with you.

The Acting Chairman (Mr. Attewell): Thank you.

The meeting is adjourned.

[*Translation*]

M. Guss: Ce serait très bien.

M. Manrell: C'est une très bonne idée.

M. Rodriguez: Nous n'aurons donc pas à nationaliser les banques après tout. Nous pouvons tous en être propriétaires.

M. Soetens: C'est vraiment bien que les gens veuillent le faire plutôt que le gouvernement.

M. Guss: Monsieur le président, je voudrais mentionner un autre point. Nous avons dit plus tôt que le personnel a beaucoup changé au ministère des Finances, et nous avons perdu quelques personnes qui avaient fini par nous connaître et bien nous comprendre. M. Peter Brown, du bureau du surintendant, est justement ici. Il a travaillé avec nous pendant les 11 ans où j'ai travaillé pour la Société canadienne. Il nous connaît, il nous comprend, et je pense que nous devrions souligner cette exception. Voilà un fonctionnaire qui comprend vraiment le système. Nous l'apprécions à sa juste valeur.

Le président suppléant (M. Attewell): Merci, monsieur Guss, et au nom de mes collègues, je voudrais vous remercier de nous avoir présenté un exposé très professionnel et informatif. Vous êtes évidemment très compétent dans votre domaine.

La prochaine réunion du comité aura lieu le lundi 10 décembre, à 20 heures, dans la pièce 237C.

M. Manrell: Monsieur le président, nous vous remercions, personnellement, ainsi que les membres du comité, de votre indulgence. Nous sommes très heureux d'avoir pu comparaître devant vous. S'il arrive que vous ayez d'autres décisions à prendre et que vous vouliez connaître notre opinion, nous serons toujours prêts à vous rencontrer.

Le président suppléant (M. Attewell): Merci.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the B.C. Central Credit Union:

Tod T. Manrell, Chairperson;

Laurie Yaworski, Vice-President;

Richard J. Thomas, Vice-president, Government Affairs.

From the Co-Operative Trust Company of Canada:

W. John Lipsett, Vice-President;

Joseph J. Dierker, Barrister and Solicitor.

From the Canadian Co-Operative Credit Society:

Jonathan Guss, Vice-President;

Carol Robbins, Legal Counsel;

Tod T. Manrell, Chairman of the Board.

TÉMOINS

De B.C. Central Credit Union:

Tod T. Manrell, président;

Laurie Yaworski, vice-président;

Richard J. Thomas, vice-président, Affaires gouvernementales.

De Co-Operative Trust Company of Canada:

W. John Lipsett, vice-président, Administration;

Joseph J. Dierker, avocat.

De la Société canadienne de crédit coopératif:

Jonathan Guss, vice-président;

Carol Robbins, conseiller juridique;

Tod T. Manrell, président du conseil.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 148

Monday, December 10, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 148

Le lundi 10 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 4 1991

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, DECEMBER 10, 1990
(186)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 8:03 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Murray Dorin, John Rodriguez, Pat Sobeski, René Soetens and David Walker.

Acting Members present: David Walker for Doug Young; John Rodriguez for Lorne Nystrom.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Life Underwriters Association of Canada*: John Wahl, Chairman and Chief Executive Officer; Donald R. Glover, President; William R. Babcock, Vice-President. *From the Confederation Life Company*: Patrick D. Burns, Chairman; William D. Douglas, Senior Vice-President. *From Manulife Financial*: Thomas A. Di Giacomo, Chairman, President and Chief Executive Officer. *From the Mutual Group*: Jack V. Masterman, Chairman and Executive Officer. *From the Sun Life Assurance Company of Canada*: John D. McNeil, Chairman and Chief Executive Officer; John H. Harrison, Senior Vice-President. *From the London Life Insurance Company*: Earl Orser, Chairman. *From the Canadian Association of Mutual Insurance Companies*: Mel McIntyre, Executive Director; Edward Pellow, General Manager.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*).

The Committee resumed consideration of Clause 1.

John Wahl made a statement and, with the other witnesses from the Life Underwriters Association of Canada, answered questions.

Patrick D. Burns made a statement and, with the other witness from the Confederation Life Company, answered questions.

Thomas A. Di Giacomo, from Manulife Financial, made a statement and answered questions.

Jack V. Masterman, from the Mutual Group, made a statement and answered questions.

John D. McNeil made a statement and, with the other witness from the Sun Life Assurance Company of Canada, answered questions.

Earl Orser from the London Life Insurance Company made a statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 10 DÉCEMBRE 1990
(186)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 20 h 03, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Murray Dorin, John Rodriguez, Pat Sobeski, René Soetens et David Walker.

Membres suppléants présents: David Walker remplace Doug Young; John Rodriguez remplace Lorne Nystrom.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *De l'Association des assureurs-vie du Canada*: John Wahl, président du Conseil et chef de la direction; Donald R. Glover, président; William R. Babcock, vice-président, Affaires publiques. *De la Confédération*, compagnie d'assurance-vie: Patrick D. Burns, président du Conseil, président et chef de la direction; William D. Douglas, vice-président principal, Planification générale. *De la Financière Manuvie*: Thomas A. Di Giacomo, président du Conseil, président et chef de la direction. *Du Groupe La Mutuelle*: Jack V. Masterman, président du Conseil et directeur général. *De la Sun Life du Canada*: John D. McNeil, président du Conseil et chef de la direction; John H. Harrison, vice-président principal, Placements. *De la London Life, compagnie d'assurance-vie*: Earl Orser, président. *De l'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles*: Mel McIntyre, directeur exécutif; Edward Pellow, directeur général.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

John Wahl fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Association des assureurs-vie, répond aux questions.

Patrick D. Burns fait un exposé puis, avec l'autre témoin de La Confédération, répond aux questions.

Thomas A. Di Giacomo, de la Financière Manuvie, fait un exposé et répond aux questions.

Jack V. Masterman, du Groupe La Mutuelle, fait un exposé et répond aux questions.

John D. McNeil fait un exposé puis, avec l'autre témoin de la Sun Life du Canada, répond aux questions.

Earl Orser, de la London Life, fait un exposé et répond aux questions.

Mel McIntyre made a statement and, with the other witness from the Canadian Association of Mutual Insurance Companies, answered questions.

At 10:29 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

Mel McIntyre fait un exposé puis, avec l'autre témoin de l'Association des compagnies d'assurance mutuelles, répond aux questions.

À 22 h 29, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, December 10, 1990

• 2003

The Chairman: Order.

We are going to convene this meeting, and I am sure members will join us as we go along.

For the information of all of you who were here at 7.30 p.m., I can assure you we were in the House of Commons at 7 p.m. or a little before then and we have been voting for the past hour on a whole host of matters. I think one of the bills involves $16 billion, but that is only a small amount of money when you look at what the government spends.

Our witnesses today are all involved in the life insurance industry. What I propose to do is call you each separately and then allow you to comment on the other briefs. I suspect that all of you are saying to some extent the same thing, so if you would really point up the things that are endemic to your particular company then that probably would be the best we could do.

Our first witness is the Life Underwriters Association of Canada, LUAC. Gentlemen, if you could tell us what the people who get paid to sell this stuff think about the bill, then we could move on.

• 2005

Mr. John Wahl (Chairman and Chief Executive Officer, Life Underwriters Association of Canada): Mr. Chairman, thank you. LUAC appreciates the opportunity of appearing before your committee, and thank you for introducing my delegation.

Mr. Chairman, as our association represents almost 18,000 men and women across Canada who earn their living through the sale of individual life and health insurance products, our concerns with respect to the reform of federal financial institutions legislation has centred on those areas involving the prohibition of retailing of individual insurance products through the branch network of financial institutions, the control or flow of confidential personal information in certain circumstances, and the need for federal-provincial harmonization with respect to tied selling restrictions.

While our association continues to have concerns, and emphasizes the need for a statutory prohibition in all the financial services legislation in respect to insurance retailing, we are generally supportive of the white paper and Bill C-83. As many of the proposed regulations are yet to be made public, our support must remain qualified until the specific details are known.

The Chairman: Did you see the publication of the draft regulations dealing with insurance that was put out late Thursday?

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 10 décembre 1990

Le président: La séance est ouverte.

Nous allons commencer et je suis sûr que les députés se joindront à nous au fur et à mesure.

Pour tous ceux d'entre vous qui étaient ici à 19h30, je vous assure que nous étions à la Chambre des communes juste un peu avant 19 heures et que nous avons voté pendant une heure sur toutes sortes de questions. L'un des projets de loi prévoyait des dépenses de 16 milliards de dollars, mais c'est une somme modeste si l'on considère l'ensemble des dépenses du gouvernement.

Tous nos témoins de ce soir sont dans le domaine de l'assurance-vie. Je propose que vous fassiez chacun votre déclaration et puis vous pourrez faire vos commentaires sur les mémoires des autres. J'imagine que vous dites tous plus ou moins la même chose, alors le mieux serait sans doute que vous signaliez les problèmes qui se posent tout particulièrement à votre compagnie.

Nous allons commencer par l'Association des assureurs-vie du Canada. Messieurs, si vous voulez bien nous dire ce que pensent du projet de loi les gens qui sont payés pour vendre des polices d'assurance, nous pouvons commencer.

M. John Wahl (président du Conseil et chef de l'administration, Association des assureurs-vie du Canada): Merci, monsieur le président. L'AAVC est heureuse de pouvoir comparaître devant votre comité, et je vous remercie d'avoir présenté les personnes qui m'accompagnent.

Monsieur le président, comme notre association représente près de 18,000 hommes et femmes qui, dans tout le Canada, gagent leur vie en vendant des polices individuelles d'assurance-vie et maladie, nous nous intéressons plus particulièrement aux aspects de la réforme des lois régissant les institutions financières fédérales qui portent sur l'interdiction de vente de produits d'assurance individuelle dans les succursales des institutions financières, au contrôle ou à la transmission dans certaines circonstances d'information personnelle de nature confidentielle et la nécessité d'harmoniser au niveau fédéral et provincial les restrictions concernant les ventes liées.

Bien que notre association garde certaines inquiétudes et insiste sur la nécessité d'interdire dans les lois sur les services financiers la vente au détail de produits d'assurance, dans l'ensemble nous appuyons le Livre blanc et le projet de loi C-83. Comme une grande partie des règlements proposés n'a pas encore été publiée, nous accordons notre appui sous toute réserve en attendant d'avoir pris connaissance des détails.

Le président: Avez-vous le projet de règlements concernant l'assurance qui a été publié tard jeudi?

[*Text*]

Mr. Wahl: Yes, sir, we did, and we—

The Chairman: Are you happy with them?

Mr. Wahl: We have two minor modifications that we are going to present to your committee.

The Chairman: Good.

Mr. Wahl: Accordingly, Mr. Chairman, LUAC would request the opportunity to appear before this committee when it is seized of the proposed new insurance companies legislation and, as warranted, would be prepared to provide further comment should the committee's review extend to the proposed regulations, particularly that regulation dealing with insurance retailing.

Mr. Chairman, you have a number of presenters scheduled this evening, and to save the valuable time of your committee, rather than have us go through this document piece by piece I am sure you would prefer to have us address any specific concerns you or your colleagues might have.

The Chairman: Thank you very much. You did go through the draft regulations that the minister produced on Thursday. Have you any specific clauses in those draft regulations to which we might direct our minds?

Mr. Wahl: Yes, Mr. Chairman. We have some difficulty with the ambiguity of section 10 in the draft regulations.

The Chairman: What is the problem? The banks are presently selling these kinds of insurance right now.

Mr. Wahl: Yes, sir. They are grandfathered.

What we are concerned about is that it appears to us to be almost a double negative. The regulation refers to clauses 7, 8 and 9 not applying with respect to these types of insurance, and if we read clauses 7, 8 and 9 we are concerned that some of the activities are not as restricted as we might like.

Mr. Donald Glover (President, Life Underwriters Association of Canada): Mr. Chairman, with respect to number 10 all we we are recommending is a change in wording that does not essentially eliminate clauses 7, 8 and 9. We recognize the fact that the banks are certainly selling these types of products. All we have done is just, in our view, recommend wording that is a little tidier.

The other point we have is on number 5, dealing with prohibited activities. The comment is made there "the company shall not provide for the primary use of customers in a branch, a direct communication service to any insurance company, agent or broker". We are recommending after the words "telecommunications service" "including automatic teller machines", because they are becoming so sophisticated with respect to communications.

I do not think either one of those in any way, shape or form changes the intent.

The Chairman: Read it into the record, would you.

Mr. Wahl: It is:

[*Translation*]

M. Wahl: Oui, monsieur et nous...

Le président: En êtes-vous satisfait?

M. Wahl: Nous allons proposer deux petites modifications à votre comité.

Le président: Bon.

M. Wahl: Par conséquent, monsieur le président, l'AAVC demande la permission de comparaître à nouveau devant votre comité lorsque celui-ci examinera la proposition législative concernant les compagnies d'assurance et, le cas échéant, nous serions disposés à faire d'autres observations si l'examen du comité devait porter aussi sur le projet de règlements, et plus particulièrement sur les règlements concernant la vente au détail de produits d'assurance.

Monsieur le président, vous devez entendre un bon nombre de témoins ce soir, et pour gagner un temps précieux je suis sûr que vous préfèrerez, plutôt que de nous entendre passer en revue le document paragraphe par paragraphe, que nous répondions aux questions que vous et vos collègues pourriez avoir.

Le président: Je vous en remercie. Vous avez pris connaissance du projet de règlements qu'a publié le ministre jeudi. Y a-t-il des articles de ces règlements sur lesquels nous devrions nous pencher plus précisément?

M. Wahl: Oui, monsieur le président. L'ambiguïté de l'article 10 des règlements proposés nous pose problème.

Le président: Quel problème? Les banques vendent déjà ce genre d'assurance.

M. Wahl: Oui, monsieur, c'est un fait acquis.

Nous avons cependant l'impression qu'il y a presque une double négation. Le règlement prévoit que les articles 7, 8 et 9 ne s'appliquent pas à ce type d'assurance; or à la lecture des articles 7, 8 et 9 nous craignons que certains types d'activité ne soient pas aussi limités que nous pourrions le souhaiter.

M. Donald Glover (président, Association des assureurs-vie du Canada): Monsieur le président, pour le numéro 10 nous recommandons simplement un changement de libellé qui n'a pas pour effet d'éliminer les articles 7, 8 et 9. Nous reconnaissons que les banques vendent déjà ce type de produits. Nous proposons simplement un libellé plus précis, à notre sens.

Nous avons également une observation concernant le numéro 5 portant sur les activités interdites, où l'on dit que la compagnie ne mettra pas à la disposition des clients dans la succursale un service de communication directe avec une compagnie, un agent ou un courtier d'assurance-vie. Nous recommandons qu'après «service de télécommunication» on ajoute «y compris des guichets automatiques», car ceux-ci deviennent des instruments de communication très sophistiqués.

Je ne pense pas que ces deux recommandations changent quoi que ce soit à l'esprit du texte.

Le président: Voulez-vous nous les lire pour le compte rendu s'il vous plaît.

M. Wahl: Cela s'énonce comme suit:

[*Texte*]

With respect to the following types of insurance the company will, unless the customer involved is an entity and the insurance is for the members of employees of an entity, be permited to enroll applicants in the creditors group insurance contract with respect to: (a) creditor disability insurance; (b) credit insurance; (c) credit life insurance, and; (d) mortgage insurance.

• 2010

This is provided the coverage is limited to the amount of the indebtedness of the company and may take applications for individual insurance with respect to personal accident insurance and travel insurance, when such insurance contracts are issued by the insurance company without regard to the specific risk relevant to that applicant.

Mr. Soetens (Ontario): I want to confirm that I have this right. I take it you represent all the private brokers and agents across Canada. I have heard from a number of bankers that they want access to sell insurance on at least the same scale as your membership. Can banks do it for less than you can?

Mr. Wahl: We do not think so. We believe that bankers have made some very sweeping comments with regard to their ability to provide services better and cheaper than we can. We are not at all convinced that competition will in fact be greater. There is good reason to believe there would be less competition in the marketplace if bankers were allowed to retail insurance.

In addition, at their opening press conference almost three years ago they made reference to the fact that they could save as much as 20% on insurance premiums. We have not seen any indication that this number is anywhere close to being correct. The study they had undertaken by the Public Interest Research Group indicated a savings in premiums of $1 billion to $3 billion. I am sure that includes property and casualty premiums. Our members are representative of the life and health insurance industry only. The entire individual life premium market in 1989 was only $4.7 billion. We just have not seen any clear indication that they would be able to save the consumer money.

Mr. Soetens: Perhaps your members would be involved in both life and the property and casualty. Or are you excluding all those?

Mr. Wahl: We are not excluding them. Some of our members are involved in the property and casualty area.

Mr. Soetens: The banks indicate they could save some 20% in premium costs for a variety of reasons. Out of interest, what share of the premiums do your members derive from the premiums on an annual basis? What is the commission rate that generally applies to the insurance companies? When you sell a premium on an ongoing basis, what is the commission?

Mr. Glover: I have no way to answer that from an industry standpoint. I am sure that information can be gathered from industry statistics. But we do not have it.

[*Traduction*]

Pour les types suivants d'assurance la compagnie pourra, à moins que le client concerné ne soit une entité et que l'assurance vise les employés d'une entité, accepter des demandes d'assurance dans le cadre d'un contrat d'assurance collective pour: a) l'assurance-invalidité; b) l'assurance-crédit; c) l'assuranve-vie liée au crédit, et; d) l'assurance hypothécaire.

À condition que la protection soit limitée au montant de la dette et la compagnie puisse accepter les demandes d'assurance individuelle accident et voyage, lorsque les contrats d'assurance sont émis sans égard au risque spécifique que présente le demandeur.

M. Soetens (Ontario): Je voudrais m'assurer d'avoir bien compris. J'imagine que vous représentez tous les courtiers et agents privés du Canada. Un certain nombre de banquiers nous ont dit qu'ils veulent pouvoir vendre de l'assurance au moins à la même échelle que vos membres. Pensez-vous que les banques puissent vendre moins cher que vous?

M. Wahl: Nous ne le pensons pas. Les banquiers ont fait de grandes déclarations concernant leur capacité à fournir des services de meilleure qualité et pour moins cher. Nous ne sommes pas du tout convaincus que la concurrence en serait accrue. En fait, nous avons des raisons de croire qu'elle diminuerait si l'on permettait aux banques de vendre de l'assurance au détail.

En outre, à la conférence de presse qu'ils ont donnée il y a près de trois ans, les banquiers avaient dit qu'ils pourraient permettre des économies allant jusqu'à 20 p. 100 sur les primes d'assurance. Nous n'avons aucune indication que ce chiffre soit réaliste. L'étude qu'ils ont fait faire par le Centre de recherche sur l'intérêt public annonçait des économies de 1 à 3 milliards de dollars sur les primes. Je suis sûr qu'ils incluaient dans leur calcul les primes d'assurance sur les biens et risques divers. Nos membres ne représentent que l'assurance-vie et maladie. En 1989, le total des primes d'assurance-vie individuelle atteignait à peine 4,7 milliards de dollars. Ils n'ont pas indiqué clairement qu'ils pourraient permettre aux consommateurs de réaliser ces économies.

M. Soetens: Vos membres pourraient peut-être travailler à la fois dans le secteur de l'assurance-vie et dans celui de l'assurance générale. Ou avez-vous exclu toutes les assurances générales?

M. Wahl: Nous ne les excluons pas. Certains de nos membres travaillent aussi dans les assurances générales.

M. Soetens: Les banques disent qu'elles peuvent faire baisser les primes de 20 p. 100 environ pour diverses raisons. Par curiosité, quelle part de la prime est versée annuellement en commissions à vos membres? Quel est le taux de commissions générales généralement payé par les compagnies d'assurance? Quand vous vendez une assurance à prime régulière, quelle est la commission?

M. Glover: Je ne peux pas vous répondre pour l'industrie. Je suis sûr que cette information est disponible dans les statistiques de l'assurance, mais nous ne l'avons pas.

[*Text*]

The banks are indicating to you and to the public that they can offer products less expensively. There are two commodity-type products right now that the banks sell and so do we. Our members are compensated by commission for delivering these products to the consumers. I am specifically referring to RRIFs, Registered Retirement Income Funds, and deferred annuities that compare to their GIC rates.

If you look at the published rates in the financial papers—I took *The Toronto Star* shopping guide to RRIF rates from last Sunday—you will see that of the five Schedule A banks, one is at 10.5%, one is at 10.75%, and three are at 11%. In that same article they have listed 19 insurance companies. Six of those insurance companies are at 11% and 8% of them are higher than 11%. In this schedule 42% of those companies have higher rates to consumers than the banks, and yet agents are paid a commission. So it is false to say that because there is commission involved it cannot be delivered more effectively.

In *The Calgary Herald* last Sunday these were the deposit rates published by the chartered banks on their GICs. If you look at the GIC rates for the five Schedule A banks, 25 different rates are published, and 24 of them are identical. So where is the competition?

If you go down and look at the life section, you will find that there are 30 of them published in our particular paper—I am from Calgary—but 14 of the rates published are higher than those offered by banks.

• 2015

Mr. Soetens: I appreciate those numbers, but I understand from your comments that it is not possible for your association to give me an average commission rate for the industry. That does not exist. Every insurance agent strikes his own deal with the insurance company. Is that what I am hearing?

Mr. Wahl: Yes, every insurance company has its own contract.

Mr. Soetens: I guess we will hear from the next five what their contract is. Suffice it to say that your agents do not make 20% of the premium.

Mr. Wahl: Do you mean it should be higher or lower?

Mr. Soetens: I do not know. The banks say they could reduce them 20%. If we got rid of all the agents, I take it the cost would not go down 20%.

Mr. Wahl: There is always a cost the distribution, whether performed by an insurance agent or a bank clerk.

Mr. Soetens: The other question I have is with respect to competition. I think there are six major banks active throughout Canada. In any one community would there be more insurance agents or bank branches operating? I am thinking about the competitive factor. If I go into my town of Ajax with its 50,000 people, am I likely to find more places to shop for insurance or to deposit my money?

[*Translation*]

Les banques vous disent et disent au public qu'elles peuvent offrir ces produits-là à moins cher. Il y a actuellement deux types de produits vendus à la fois par les banques et par nous. Nos membres reçoivent pour la vente de ces produits aux consommateurs une commission. Je veux parler des FERR ou Fonds enregistrés de revenu de retraite et des rentes différées qui sont comparables aux CPG.

Si l'on compare les taux publiés dans les journaux financiers—j'ai pris le guide publié dans le *Toronto Star* sur les taux de FERR dimanche dernier—on s'aperçoit que des cinq banques de l'annexe A, une offre 10,5 p. 100, une autre 10,75 p. 100 et les trois autres 11 p. 100. Le même guide donne 19 compagnies d'assurance dont six offrent 11 p. 100 et 8 p. 100 ont un taux supérieur. D'après ce guide, 42 p. 100 des compagnies offrent aux consommateurs un taux plus élevé que les banques, et ce en dépit du fait qu'elles versent une commission à leurs agents. Il est donc faux de dire que nous ne pouvons pas offrir la même efficacité à cause de la commission.

Dans le *Calgary Herald* de dimanche dernier, on donnait les taux annoncés par les banques à charte pour les dépôts en CPG. Les cinq banques de l'annexe A publiaient 25 taux de CPG, et 24 d'entre eux sont identiques. Où est la concurrence?

À la rubrique des assurances-vie, vous pouvez constater que 30 compagnies annoncent leurs taux dans ce journal—je viens de Calgary—et que 14 d'entre elles offrent un taux plus élevé que les banques.

M. Soetens: Je comprends ces chiffres, mais d'après ce que vous nous dites votre association ne peut pas me donner le taux de commission moyen des agents d'assurance. Ça n'existe pas. Si je comprends bien, chaque agent négocie son propre contrat avec la compagnie d'assurance?

M. Wahl: Oui, chaque compagnie d'assurance a son propre contrat.

M. Soetens: Eh bien j'imagine que les cinq témoins qui suivront nous dirons quel est leur contrat. Disons simplement pour le moment que vos agents ne perçoivent pas 20 p. 100 de la prime.

M. Wahl: Voulez-vous dire qu'ils devraient recevoir plus ou moins?

M. Soetens: Je ne sais pas. Les banques disent qu'elles peuvent réduire le coût de la prime de 20 p. 100. Si on se débarrassait des agents, j'imagine que le coût ne diminuerait pas de 20 p. 100.

M. Wahl: La délivrance d'une police entraîne toujours des coûts, qu'elle soit réalisée par un agent d'assurance ou par un commis de banque.

M. Soetens: J'ai une autre question qui, elle, porte sur la concurrence. Il me semble qu'il y a six grandes banques présentes au Canada. Dans une localité donnée, trouve-t-on plus d'agents d'assurance ou plus de succursales bancaires? Je songe à la concurrence. Si je vais dans ma ville d'Ajax, avec ses 50,000 habitants, est-ce que j'aurai un plus grand choix pour acheter de l'assurance ou pour déposer mon argent?

[*Texte*]

Mr. Wahl: On average, if you had 50,000 people in Ajax you would likely have 50 insurance agents. Nationally, I think you would find that it is about 1:1000—amongst our membership at least. Of course there are more agents than that.

Mr. Soetens: Would each of those 50 agents try to represent one company in principle, or would they operate with four or five or six companies?

Mr. Wahl: I can speak only for our membership. About 53% of our members represent companies that require a single company in representation, the remaining 47% are contracted and sponsored by companies that allow the outbrokerage of insurance business.

Mr. Soetens: Among those that do the outbrokerage, would a typical agent try to concentrate his or her clientele with 5 or 6 or with 50 different insurance companies? Would those agents use a broad base?

Mr. Wahl: I would say not, and I am speaking from personal experience. I manage an insurance agency and we do allow outbrokerage. We find that the people who do outbrokerage will concentrate on five or six companies that specialize in those market areas where they are operating. For example, if you are looking for a solid insurance company that offers good rates for smokers' insurance, there are probably two or three you could go to.

Mr. Soetens: If I canvassed those 50 hypothetical agents, what are the chances that 20 of them would recommend the same company for my insurance policy? Or would they recommend 50 different companies?

Mr. Wahl: What are the chances that 20 of them would?

Mr. Soetens: Yes, what are the chances for repeat recommendations of the same company for insurance?

Mr. Wahl: In Ajax, I do not know.

Mr. Soetens: In any community.

Mr. Wahl: It could be 50:50.

Mr. Soetens: You suggested there is 1 per 1,000 people. If I approached 20 insurance agents in any community, will those 20 agents individually recommend 20 different companies? Or is it likely that 10 of them are locked up by one major insurance firm?

Mr. Wahl: Statistically, 10 of them would be locked up, but they would represent different companies. They would not represent the same company.

Mr. Glover: The most important thing the consumer wants at the point of sale is contact with a trusted, competent, licensed, trained life insurance agent who focuses on their needs, who will be around for the long haul, who will be involved in their long-term financial planning and treat them in such a way that they are to repeat business. That is the most important thing to the consumer.

[*Traduction*]

M. Wahl: En moyenne, avec une population de 50,000 habitants, Ajax aurait probablement 50 agents d'assurance. La moyenne nationale est d'environ 1 pour 1,000. C'est du moins le cas pour nos membres. Il y a bien sûr plus d'agents que cela.

M. Soetens: Est-ce que chacun de ces 50 agents représente en principe une seule compagnie ou est-ce qu'il travaille pour quatre, cinq ou six compagnies différentes?

M. Wahl: Je ne peux parler que pour nos membres. Environ 53 p. 100 d'entre eux représentent des compagnies qui exigent un contrat d'exclusivité; les autres, 47 p. 100 ont des contrats avec des compagnies qui permettent le courtage externe ou sont parrainés par elles.

M. Soetens: Ceux qui font du courtage externe essaient-ils généralement de concentrer leur clientèle entre cinq ou six compagnies ou est-ce qu'ils les répartissent entre 50 compagnies différentes? Ont-ils une vaste base?

M. Wahl: Je dirais que non, et je parle d'après mon expérience personnelle. Je dirige une agence d'assurances et nous permettons le courtage externe. Nous avons pu constater que les courtiers se concentrent sur cinq ou six compagnies spécialisées dans leur domaine d'activité. Par exemple, si vous cherchez une bonne compagnie d'assurance qui offre des primes intéressantes aux fumeurs, il y en a peut-être deux ou trois auxquelles vous vous adresserez.

M. Soetens: Si je m'adressais à ces 50 agents hypothétiques, quelle probabilité aurais-je d'en entendre 20 me recommander la même compagnie d'assurance? Ou me recommanderaient-ils 50 compagnies différentes?

M. Wahl: Quelle probabilité que 20 d'entre eux vous la recommandent?

M. Soetens: Oui, quelle probabilité ai-je de me faire recommander la même compagnie d'assurance?

M. Wahl: À Ajax, je ne peux pas vous dire.

M. Soetens: N'importe où.

M. Wahl: Cela peut être moitié-moitié.

M. Soetens: Vous avez dit qu'il y a un agent pour 1,000 habitants. Si je m'adresse à 20 agents d'assurance dans une localité quelconque, me recommanderont-ils chacun une compagnie différente? Ou est-ce probable que 10 d'entre eux ont un contrat d'exclusivité avec une des grandes compagnies d'assurance?

M. Wahl: Statistiquement, 10 d'entre eux seront liés à une grande compagnie mais ils représenteront des compagnies différentes. Ils ne représenteront pas tous la même.

M. Glover: L'essentiel pour le consommateur c'est de se trouver au point de vente face à un agent d'assurance fiable, compétent, licencié et formé qui s'intéresse à ses besoins, qui sera à leur service longtemps, qui les aidera dans leur planification financière à long terme et qui s'occupera d'eux de façon à les encourager à revenir faire affaire avec lui. C'est ce que recherche avant tout le consommateur.

[*Text*]

We are interested in comments Bob Runciman made in the Ontario legislature where he was talking about a study carried out by the savings office in 1986. It was determined that 292,000 people in southern Ontario live in 178 communities with no bank, trust company, credit union or caisse populaire. In the north, 76,000 people live in 286 communities with absolutely no financial institutions.

[*Translation*]

Bob Runciman a fait des observations intéressantes, de notre point de vue, à l'Assemblée législative de l'Ontario en parlant d'une étude faite par le bureau d'épargne en 1986. Cette étude concluait que 292,000 personnes du sud de l'Ontario vivent dans 178 localités où il n'y a ni banque, ni compagnie de fiducie, ni caisse d'épargne ou caisse populaire. Dans le Nord, 76,000 personnes vivent dans 286 localités où il n'y a absolument aucune institution financière.

• 2020

Mr. Soetens: My final question relates to the role of an agent versus the role of a bank or trust company in a community. I guess my question to you is: do you believe agents are active in the community as an involved person, knowing what is going on in the community and supporting community endevours, more so than representatives of the banks in the same community?

M. Soetens: Ma dernière question porte sur le rôle de l'agent dans la collectivité par rapport à celui de la banque et de la société de fiducie. Voici ma question: pensez-vous que les agents d'assurance participent davantage à la vie de la collectivité, la connaissent mieux, l'appuient davantage que les représentants des banques?

Mr. Wahl: As a matter of fact, sir, I do. I would endorse that. I say it because bankers are subject to transfer and they tend not to become too deeply involved in their community. Insurance agents are very much involved.

M. Wahl: C'est effectivement mon avis, monsieur. Je peux le dire parce que les banquiers sont souvent mutés et ils n'ont donc pas tendance à participer autant à la vie de la collectivité. Les agents d'assurance y participent davantage.

Mr. Soetens: Is that inside knowledge of the community more attuned to what you think are the needs of the community when it comes to insurance than that of the banker's representative, if the bank had one?

M. Soetens: Cette meilleure connaissance qu'ils ont de la collectivité les rend-elle plus conscients des besoins de la collectivité en matière d'assurance que ne peut l'être le représentant de la banque, si elle en a un?

Mr. Glover: The focus at point of sale is not on the community. The focus is on the client.

M. Glover: Au point de vente, l'important ce n'est pas la collectivité mais le client.

Mr. Soetens: I understand, but I would have to assume that if you are selling insurance in downtown Toronto to a client, the client's lifestyle is substantially different, possibly, from that of a client in a small community. Therefore I would presume their insurance needs would be different. I guess my question to you is: As an agent in a small community, do you feel you would be more attuned to the needs of the client than would be somebody who has been transferred in by the ABC bank?

M. Soetens: Je comprends, mais si vous vendez de l'assurance au centre-ville de Toronto, il me semble que le mode de vie du client doit être assez différent de celui de son homologue dans une petite localité. On peut donc en déduire que leurs besoins en matière d'assurance sont assez différents aussi. Alors voici ma question: en tant qu'agent d'assurance dans une petite collectivité, pensez-vous être mieux au fait des besoins du client que ne pourrait l'être une personne qui a été mutée là par la banque Y?

Mr. Wahl: I think we have an opportunity to know the person more personally. We do not have access or the same kind of financial. . .as the banker does, but this is why agents are trained to answer those kinds of questions in order to get at the need of the person.

M. Wahl: Je crois que nous avons la possibilité de mieux connaître le client sur le point personnel. Nous n'avons pas accès aux mêmes informations financières que le banquier, mais c'est la raison pour laquelle on apprend aux agents à poser les bonnes questions pour évaluer les besoins du client éventuel.

Mr. Glover: I would say the answer to your question, sir, is yes.

M. Glover: Je dirais que la réponse est oui.

Mr. Walker (Winnipeg North Centre): I want to ask some questions to find out how you think the banks going into this area would affect consumer decisions. What is it in the banks' position that you think somehow or other would negatively affect your industry as to how a consumer makes a decision about life insurance products? You are sitting there in Calgary, for example. What triggers it? How does this new situation figure in with what triggers the decision?

M. Walker (Winnipeg-Nord-Centre): J'aimerais poser quelques questions pour essayer de comprendre comment, selon vous, l'arrivée des banques dans ce secteur pourrait influencer les décisions des consommateurs. Qu'est-ce qui fait que les banques, selon vous, pourraient influencer, de façon négative pour votre industrie, la décision du consommateur sur les produits d'assurance-vie? Vous êtes à Calgary, par exemple. Qu'est-ce qui déclenche la décision? Comment cette nouvelle situation pourrait changer le comportement du consommateur?

Mr. Wahl: As for our concern about a banker affecting our ability to do business, as an association our members are not concerned about competing with anyone on a level playing field. Our concern is that in competing with a banker

M. Wahl: En ce qui concerne notre capacité de concurrence face aux banquiers, les membres de notre association n'ont aucune crainte si les règles du jeu sont les mêmes pour tous. Là où nous devenons inquiets à propos de

[*Texte*]

for insurance needs for a consumer, we are not on the same playing field. The banker is in an incredible position of influence. Generally speaking, when the banker talks, the consumer listens. We do not have that same kind of influence over the consumer or the buyer of insurance products.

Mr. Walker: Give me some more specifics. Bring it alive for me.

Mr. Wahl: We had a perfect example not long ago where a major bank formed a relationship with a major insurance company and offered creditor life insurance to their business borrowers. It so happened that one of our members, who is a business borrower, received in the mail a letter from his banker saying that they thought this insurance was very good for him—and I have the details in my file—and unless they heard back from him to the contrary, they were going to start deducting the premium from his bank account the next month.

Upon investigation, our agent, the client of the bank, was able to prove that he could buy the insurance privately in the marketplace at far less cost than what was being offered by the bank. We suggest that many clients of bankers would not ask those kinds of questions. This is the danger behind all of this, sir.

The Chairman: Do you have a copy of the letter or advertisement your client got?

Mr. Wahl: We have a copy of the letter.

Mr. William R. Babcock (Vice-President, Public Affairs, Life Underwriters Association of Canada): We certainly could deliver it to the committee, Mr. Chairman.

The Chairman: Would you undertake to do that?

Mr. Babcock: Yes, sir.

The Chairman: I think you made reference to the committee where a bank deliberately was telling a customer that they thought an insurance was good and they would debit the customer's account.

Mr. Wahl: That is right.

The Chairman: We would like a copy of the letter.

Mr. Wahl: We will see that you get it, sir.

The Chairman: Has the Superintendent of Financial Institutions seen the letter?

Mr. Wahl: Not as far as I know.

The Chairman: Has the letter been addressed to the provincial regulator of the particular province?

Mr. Wahl: Mr. Chairman, I do not think there is anything really wrong with it legally. We are simply saying that this is an opportunity for a banker—

• 2025

The Chairman: I am not so sure there is not something wrong with it legally. The position of our committee has been that there is something wrong with that type of thing legally.

Mr. Wahl: We will see that you get the details.

[*Traduction*]

la concurrence des banquiers dans le domaine de l'assurance, c'est que nous ne sommes pas sur un pied d'égalité au départ. Le banquier est en position d'exercer une forte influence. En général, quand le banquier parle, le client écoute. Nous n'avons pas la même influence sur le consommateur ou l'acheteur de produit d'assurance.

M. Walker: Donnez-moi des exemples précis. Faites-moi un tableau vivant.

M. Wahl: Nous en avons eu un parfait exemple il y a peu lorsqu'une grande banque s'est mise en relation avec une grande compagnie d'assurance qui offrait de l'assurance-crédit aux entreprises. Il se trouve que l'un de nos membres qui emprunte pour son entreprise a reçu de son banquier une lettre selon laquelle cette assurance serait intéressante pour lui—et j'ai tous les détails dans mon dossier—et que s'il ne donnait pas d'instructions contraires, la banque commencerait dès le mois suivant à déduire la prime de sont compte.

Après enquête, notre agent et client de cette banque a pu démontrer qu'il pouvait trouver lui-même sur le marché une assurance bien moins coûteuse que celle que lui offrait la banque. Nous pensons que bien des clients ne poseront pas ce genre de question. Voilà le danger qui nous guette, monsieur.

Le président: Avez-vous une copie de cette lettre ou de l'annonce qui a été envoyée à votre client?

M. Wahl: Nous avons une copie de la lettre.

M. William R. Babcock (vice-président, Affaires publiques, Association des assureurs-vie du Canada): Nous pouvons certainement en remettre copie au comité, monsieur le président.

Le président: Pouvez-vous y voir?

M. Babcock: Certainement monsieur.

Le président: Vous avez mentionné au comité le cas d'une banque qui disait à un client qu'elle trouvait une certaine assurance intéressante et qu'elle allait commencer à débiter le compte du client.

M. Wahl: C'est exact.

Le président: Nous aimerions avoir une copie de cette lettre.

M. Wahl: Nous nous en occuperons, monsieur.

Le président: Le surintendant des institutions financières a-t-il eu connaissance de cette lettre?

M. Wahl: Pas que je sache.

Le président: La lettre a-t-elle été envoyée au responsable de l'instance provinciale concernée?

M. Wahl: Monsieur le président, je ne crois pas qu'il y ait ici un problème d'illégalité. Nous disons simplement que le banquier a ainsi la possibilité. . .

Le président: Je ne suis pas sûr qu'il n'y ait pas un problème de légalité. Notre comité est d'avis que ce genre d'activité pose un problème sur le plan légal.

M. Wahl: Nous veillerons à vous donner tous les détails.

[*Text*]

The Chairman: We would like the letter because we will have them back to talk to us.

Mr. Glover: May I attempt to expand on the answer to you. I think one of our big concerns is the fact that a lot of consumers do not approach their bank from a position of great financial confidence. If the banker or the bank possibly has their mortgage, sets the limit on their VISA or their Mastercard, handles their consumer loans, overdrafts and other banking transactions, and then says, oh, by the way, we are in the insurance business and we think it would be prudent for you to consider dealing with us, that is too much undue influence. It is an area that concerns us greatly. We believe the consumer should be able to interact with an agent and make a financial decision, irrespective of any other financial dealings they have with that particular institution.

Mr. Walker: What are some of your company policies regarding the same information? Some of your companies deal with commercial arrangements. You have house sales and mortgages. Is that information kept completely separate compared to the banks, who seem to share it within the banks? In other words, some of the companies have a relationship with sales companies, real estate companies and life insurance companies over the mortgages. Is that information solely within that transaction or is it shared within the company?

Mr. Wahl: I can speak only for my company, not for the entire association. We have 160-odd companies represented. As an example, my company deals in residential mortgages, but our sales force is not given details of those mortgages. That information is not transferred down to the field force.

Mr. Walker: One more argument the banks have presented in their various submissions is that when they entered the mortgage field, which at one time was the preserve of the life insurance companies, they in fact created a more competitive marketplace. What would be your response to that?

Mr. Wahl: I do not think I can respond to that, sir. I do not have any access to what mortgage rates would be today if banks were not in the market. If you take that through the entire competitive piece, we have 110-odd insurance companies active in the insurance marketplace. There is all kinds of competition out there. We have 35,000 insurance agents across the country. If you want to buy insurance, you can get anywhere from 50 to 75 quotes on any kind of insurance product you want. In some cases, there is more competition than we need.

Mr. Glover: Really, it is beyond our expertise to answer that question. I think that is better answered by a company of representatives than by marketers.

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): I guess this is sort of "The Chairman Reports, by John Wahl, CLU". Attached to it is something by Don Glover. Mr. Glover, in the last paragraph of volume 20, number 7, forum 4, you have this to say:

[*Translation*]

Le président: Nous tenons à avoir cette lettre car ils doivent revenir devant le comité.

M. Glover: Permettez-moi d'apporter un complément d'information. Ce qui nous inquiète surtout c'est que les consommateurs souvent ne se sentent pas en position de force financière devant leur banquier. Si le banquier ou la banque détient leur hypothèque, fixe leur limite de crédit Visa ou Mastercard, détient des prêts personnels, des limites de découvert et font d'autres opérations bancaires et leur dit en passant, à propos nous vendons aussi de l'assurance et nous estimons qu'il serait prudent pour vous de faire affaire auprès de notre société, c'est là de l'influence excessive. C'est ce qui nous préoccupe énormément. Nous pensons que le client devrait avoir la possibilité de communiquer avec un agent et de prendre sa décision dans le domaine financier sans tenir compte des autres transactions financières qu'il peut avoir avec une institution donnée.

M. Walker: Quelles sont les politiques de votre propre compagnie concernant ces informations? Certaines compagnies d'assurance ont des activités commerciales. Vous êtes dans l'immobilier et l'hypothèque. Est-ce que ces informations sont tenues totalement à part, contrairement à ce que font les banques? Autrement dit, certaines compagnies d'assurances ont des liens avec des compagnies de vente, d'immobilier qui sont en contact avec les compagnies d'assurance-vie pour les hypothèques. Est-ce que l'information concernant ces transactions est protégée ou est-elle transmise à d'autres secteurs de la compagnie?

M. Wahl: Je ne peux parler que pour ma compagnie, pas pour l'association toute entière. Nous représentons quelque 160 compagnies. Pour vous donner un exemple, la compagnie pour laquelle je travaille offre des hypothèques résidentielles, mais nos agents ne reçoivent aucun détail concernant ces hypothèques. Cette information n'est pas transmise aux agents.

M. Walker: Les banques, dans leurs divers mémoires au comité ont aussi fait valoir qu'en entrant dans le domaine de l'hypothèque, qui était autrefois le domaine réservé des sociétés d'assurance-vie, elles ont favorisé la concurrence. Que répondez-vous?

M. Wahl: Je ne pense pas pouvoir répondre. Je ne peux pas savoir quels seraient les taux hypothécaires actuellement si les banques n'étaient pas dans ce secteur du marché. Si vous examinez l'ensemble de la question de la concurrence, nous avons actuellement sur le marché quelque 110 compagnies d'assurances. La concurrence est énorme. Nous avons à travers le pays 35,000 agents d'assurance. Si vous voulez acheter une police d'assurance, vous pouvez obtenir de 50 à 75 prix différents. Dans certains cas, il y a plus de concurrence qu'il n'en faut.

M. Glover: Vraiment, nous ne nous pouvons répondre à cette question. Je crois qu'il faudrait la poser plutôt à des représentants qu'à des vendeurs.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Je présume que j'ai ici un «Rapport du président» signé par John Wahl, assureur-vie. En annexe il y a un document de Don Glover. Monsieur Glover, au dernier paragraphe du volume 20, numéro 7, forum 4, vous dites ceci:

[*Texte*]

We must help our elected representatives, MPs, MPPs and MLAs, to understand the difference between reregulation of the financial services industries and total market dominance by the banks. The banks do not have a record of acting in the interests of consumers, and granting the banks greater financial powers will only compound that injustice.

How do you respond to some of the practices of the insurance companies in my area? Insurance companies will not give insurance to snowmobile owners unless the people place their house insurance and all their other insurance with them? Is that in the best interest of the consumer? What have you done to cut out that practice?

Mr. Glover: I am not even aware of it, Mr. Rodriguez.

Mr. Rodriguez: Mr. William McLeod, who lives in my area, has made a charge in his brief to this committee:

Two of the most common examples of the insurance company practice of tied selling that are frequently brought to my attention involve snowmobiles and RRSPs. On numerous occasions I have been told about insurance salespeople who refuse to sell snowmobile coverage unless the customer agrees to place either home or auto coverage or both with the same company.

The same thing goes for RRSPs.

• 2030

Mr. Wahl: Mr. Rodriguez, our association represents the individual sellers of life and health insurance. We are not in the property and casualty business and we do not represent companies, simply people who sell the product. I have never heard of an insurance agent being able to compel someone to buy his individual health insurance because he had the life insurance product.

Mr. Rodriguez: We have had considerable problems with auto insurance in the province of Ontario in which companies were refusing to insure people. They were saying to them, we will insure you only if you bring your home insurance to us as well.

Mr. Wahl: We cannot speak to that. We are not in the automobile insurance business.

Mr. Rodriguez: But it is a whole principle. You have accused the banks of not acting in the interests of consumers. Where is your basis for making that assertion?

Mr. Wahl: We are suggesting that our industry, the life and health insurance industry, does act in the interests of consumers.

Mr. Rodriguez: Do you disclose to your policy holders the commissions paid to your agents? Where is the disclosure?

Mr. Wahl: We are not required to.

Mr. Rodriguez: What do you mean, you are not required to?

Mr. Wahl: We tell our consumer that we are paid by commission.

Mr. Rodriguez: If you were concerned about the consumer, you would do it.

[*Traduction*]

Nous devons aider nos représentants élus, députés fédéraux et provinciaux, à comprendre la différence qu'il y a entre reréglementation des services financiers et hégémonie des banques sur le marché. Les banques n'agissent pas habituellement dans l'intérêt des consommateurs, et leur donner davantage de pouvoirs financiers ne fera qu'accroître l'injustice.

Comment expliquez-vous les pratiques des compagnies d'assurances dans ma région? Celles-ci refusent d'accorder une assurance à des propriétaires de motoneige à moins qu'ils tranfèrent chez elles toutes leurs autres polices d'assurance? Est-ce dans l'intérêt du consommateur? Qu'avez-vous fait pour empêcher ces pratiques?

M. Glover: Monsieur Rodriguez, je n'en avais même pas connaissance.

M. Rodriguez: M. William McLeod qui vit dans ma région apporte cette accusation dans un mémoire présenté au comité:

Les deux exemples qui reviennent le plus souvent de cas de vente liée pratiqués par les compagnies d'assurances portent sur les REER et les motoneiges. On m'a souvent rapporté que des agents d'assurance refusaient de vendre des polices d'assurance pour des motoneiges à moins que le client n'accepte de transférer son assurance-maison ou automobile ou les deux dans la même compagnie.

Il en va de même pour les REER.

M. Wahl: Monsieur Rodriguez, notre association représente des producteurs d'assurance-vie et santé individuels. Nous ne vendons pas d'assurance incendies, accidents et risques divers et nous ne représentons pas des compagnies, mais simplement des gens qui vendent des produits d'assurance. Je n'ai jamais entendu parler d'un agent d'assurances en mesure d'obliger quelqu'un à lui acheter sa police d'assurance-maladie parce qu'il détenait une police d'assurance-vie.

M. Rodriguez: Nous avons eu beaucoup de problèmes dans le domaine de l'assurance-automobile en Ontario où les compagnies refusaient d'assurer des gens s'ils ne transféraient pas leur assurance-maison.

M. Wahl: Je ne peux rien en dire. Nous ne sommes pas dans l'assurance-automobile.

M. Rodriguez: Mais c'est le principe qui compte. Vous accusez les banques de ne pas agir dans l'intérêt des consommateurs. Sur quoi fondez-vous cette accusation?

M. Wahl: Nous disons que les assureurs-vie et maladie agissent eux dans l'intérêt des consommateurs.

M. Rodriguez: Dites-vous aux détenteurs de police quelle commission reçoivent vos agents? Où publiez-vous cette information?

M. Wahl: Nous n'y sommes pas tenus.

M. Rodriguez: Que voulez-vous dire, vous n'y êtes pas tenus?

M. Wahl: Nous disons à nos clients que nous sommes payés à la commission.

M. Rodriguez: Vous le révéleriez si vous aviez à coeur l'intérêt du consommateur.

[*Text*]

Mr. Glover: Mr. Rodriguez, our position is that a policy holder is entitled to a ledger statement no later than the time a policy is delivered. A ledger statement shows the year-by-year breakdown of that policy in terms of value in, value out at the first year, mid-term values and long-term values. That is the policy of the Life Underwriters Association and I support—

Mr. Rodriguez: First, while you are pitching the insurance to the potential policy holder, do you reveal the commissions paid? Secondly, what happens to all the information you have collected on the customer whom you are signing a policy on? Whose property is it? Is it the agent's property or is it the insurance company's? Who controls that personal information that you have collected on the policy holder?

Mr. Glover: I will speak for myself. I am in my 31st year in this business and I have never been asked to disclose my commission because, as I mentioned earlier, commission—

Mr. Rodriguez: Who pays that commission?

Mr. Glover: Wait a second. Commission at the point of sale is not the determining factor with the consumer. The consumer wants to know, how does this policy perform? Does this meet my needs? If they want to shop that. . .in fact, if I were a independent agent I would go and shop that and show them the various alternatives. But the point is, how does the policy perform and does the policy. . .? With respect to your comments about gathering facts, confidential—

Mr. Rodriguez: No wonder we have not had any disclosure, you guys have operated a nice closed shop where everybody keeps his commissions quiet and 80% of the premium in the first year of the policy goes to the agent. No wonder you want to keep this business all nice and closed.

Mr. Wahl: Mr. Rodriguez, that is a pretty broad statement. I wish—

Mr. Rodriguez: You have made some pretty broad statements.

Mr. Wahl: —my company would pay me 80% of commissions the first year of premium. With regard—

Mr. Rodriguez: Tell me about the information. Whose information is it, when you get all that information—income level, how many wives, how many kids, etc.—whose information is it?

Mr. Wahl: It depends on the contract between the company and the representative. I can speak for my company only in a personal sense. With my company, that information belongs to. . .it is the property of the representative because that—

Mr. Rodriguez: You say of the representative.

Mr. Wahl: Yes. So if that representative chooses to change sponsoring insurance companies, that information goes with him.

[*Translation*]

M. Glover: Monsieur Rodriguez, nous estimons que le détenteur d'une police a le droit de recevoir un état de compte au plus tard au moment où la police lui est délivrée. Cet état de compte donne la ventilation année par année que la valeur de dépôt, et de la valeur de rachat de la police à la fin de la première année, à moyen terme et à long terme. C'est la politique qu'a adoptée l'Association des assureurs-vie et j'appuie. . .

M. Rodriguez: D'abord, quand vous essayez de vendre une assurance à un éventuel client, lui dites-vous combien de commission vous recevez? Deuxièmement, que faites-vous de toutes les données que vous avez recueillies sur le client auquel vous faites signer une police? À qui appartiennent-elles? Sont-elles la propriété de l'agent ou celle de la compagnie d'assurances? Qui contrôle cette information personnelle sur le détenteur de la police?

M. Glover: Je ne peux parler qu'à titre personnel. Ça fait 31 ans que je travaille dans le domaine de l'assurance et on ne m'a jamais demandé de dire combien je recevais de commission parce que, comme je l'ai dit plutôt, la commission. . .

M. Rodriguez: Qui paye cette commission?

M. Glover: Attendez une seconde. La commission n'est pas le facteur déterminant pour le consommateur au point de vente. Le consommateur veut savoir ce que lui apportera cette police. Répond-elle à ses besoins? S'il veut aller voir ailleurs. . .en fait, si j'étais un agent indépendant j'irais voir ailleurs et je leur montrerais les diverses possibilités qui s'offrent à eux. Mais ce qui les intéresse, c'est de savoir ce qu'apporte la police, si elle. . .? En ce qui concerne les renseignements obtenus, ceux à caractère confidentiel. . .

M. Rodriguez: Ce n'est pas étonnant que vous ne révéliez pas votre taux de commission, car vous êtes restés confortablement entre vous et personne ne révèle que 80 p. 100 de la prime versée la première année d'assurance va à l'agent. Ce n'est pas étonnant que vous vouliez rester confortablement entre vous.

M. Wahl: Monsieur Rodriguez, ce que vous dites là a une portée très générale. J'aimerais bien. . .

M. Rodriguez: La déclaration que vous avez faite avait elle aussi une portée très générale.

M. Wahl: . . .que ma compagnie me verse 80 p. 100 des primes de la première année. En ce qui concerne. . .

M. Rodriguez: Parlez-moi des informations. À qui appartiennent-elles toutes ces informations que vous recueillez: salaires, nombre d'épouses, d'enfants, etc.; à qui appartiennent-elles?

M. Wahl: Cela dépend du contrat passé entre la compagnie et son représentant. Je ne peux parler qu'à titre personnel. Dans le cas de ma compagnie, l'information appartient. . .elle appartient au représentant parce que. . .

M. Rodriguez: Vous dites au représentant.

M. Wahl: C'est cela. C'est-à-dire que si le représentant va travailler pour une autre compagnie, il emporte ces informations.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: Here we are making a great big fuss about not passing information between the bank and the insurance company it owns. You cannot pass personal information. But we have no rules that governs the passing of information by an agent who goes from Crown Life to Sun Life or whoever else he goes to. This is—

Mr. Glover: That is not being passed on to the other company, Mr. Rodriguez. That is between the client and the agent. The client gave that information to the agent.

Mr. Rodriguez: The agent is running under different titles.

Mr. Glover: The company is entitled to every piece of information that supports the sale of—

Mr. Rodriguez: Yes, and I can just see—

Mr. Glover: Wait a second. They are entitled to every piece of information that is respective of the sale and service of that policy, because that is their... We are agents. We work under the law of principal and agency, right? So the company is entitled to that piece of information. Our policy as an association is that as you are gathering other information from the client—facts with respect to their financial plans, possibly copies of wills, and so on and so forth—we feel the client is giving that specifically and confidentially to an agent. It belongs in the agent file. That is our position. If the agent changes companies, the agent does not take that information and march it down to the company. Presumably the agent is still interacting with that client.

• 2035

Mr. Rodriguez: Sure; you phone up and he says, boy, do I have a new deal for you; I have this other company here and it has a better policy.

Mr. Glover: We have written regulations with respect to the way you deal with your in-force book of business as well.

Mr. Rodriguez: We do not have anything in in federal law about that.

Mr. Glover: There are provincial regulations with respect to replacement of policies.

Mr. Rodriguez: You show me the provincial regulation that says he cannot pick up the phone and phone up the policy holder he sold a policy to three years before for one company—and now he represents another company—to say, boy, have I got a deal for you.

Mr. Glover: We would expect that qualified agent to interact with that client with respect to new business and manage effectively or respect the in-force book of business the client already has. It is incorrect in our business that it is to the client's advantage, in most cases, to cancel what they have and replace new.

If that agent moves on and still has an agent-client relationship with that client, then we are talking about new business enhancing what the client wants and managing effectively that in-force business. If they are indiscriminately replacing that in-force business, that agent is going to have trouble with our code of ethics. That agent is also going to have trouble with respect to provincial legislation.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Et voilà que nous faisons tout un foin parce que nous ne voulons pas que l'information passe de la banque à la compagnie d'assurances qu'elle détient. On ne peut pas transmettre des informations personnelles. Mais aucune règle n'empêche un agent qui passe d'une compagnie d'assurances à une autre de transmettre ces informations. C'est...

M. Glover: L'information n'est pas transmise à l'autre compagnie, monsieur Rodriguez. Elle reste entre le client et l'agent. Le client a confié cette information à l'agent.

M. Rodriguez: L'agent qui se présente sous un autre titre.

M. Glover: La compagnie a le droit d'avoir accès à toutes les informations à l'appui de la vente...

M. Rodriguez: Oui, et je vois très bien...

M. Glover: Attendez une seconde. La compagnie a droit à toute l'information concernant la vente et le service de la police, puisqu'elle lui appartient. Nous sommes des agents. Nous travaillons en fonction du principe de l'entité principale et de l'agence, n'est-ce pas? La compagnie a donc droit à cette information. Quant aux autres renseignements reçus du client—données concernant les plans financiers, éventuellement des copies du testament, et autres documents—notre association estime que le client les confie à l'agent en particulier et à titre confidentiel. Ces renseignements doivent rester dans le dossier de l'agent. C'est notre point de vue. Si l'agent passe à une autre compagnie, il ne peut pas transmettre ces renseignements. En principe, l'agent reste en contact avec ce client.

M. Rodriguez: C'est cela, il l'appelle et lui dit attendez de voir l'affaire que j'ai à vous proposer: il y a cette autre compagnie d'assurance qui a une meilleure police.

M. Glover: Il y a des règlements écrits concernant la façon de traiter les polices en vigueur.

M. Rodriguez: Il n'y a rien à ce sujet-là dans les lois fédérales.

M. Glover: Il y a des règlements provinciaux concernant le remplacement des polices.

M. Rodriguez: Montrez-moi le règlement provincial qui m'empêche d'appeler un détenteur de police à qui j'ai vendu une assurance trois ans plus tôt pour lui dire, maintenant que je représente une autre compagnie, attendez de voir l'affaire que j'ai pour vous.

M. Glover: Nous attendons d'un agent qualifié qu'il entre en rapport avec ce client pour de nouvelles affaires seulement et qu'il gère efficacement ou qu'il respecte les polices en vigueur. Dans la plupart des cas, dans notre domaine, il n'est pas à l'avantage du client d'annuler sa police en vigueur pour la remplacer par une nouvelle.

Si l'agent passe à une autre compagnie et qu'il garde une relation d'agent-client avec le détenteur de la police, il peut alors offrir à ce client de nouvelles polices pour compléter celle qui détient déjà et il doit gérer efficacement les polices en vigueur. L'agent qui remplacerait sans justification une police en vigueur enfreindrait notre code de déontologie et se mettrait dans une situation délicate par rapport à la loi provinciale.

[*Text*]

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): I have one question arising from your brief. When you suggested that the restrictions on insurance should also include sales through automatic teller machines, I was wondering about that.

By and large, in justifying the monopoly or restrictions on who can sell insurance, your industry—including your presentation now—says that basically you give a level of service, quality, and so on. I am wondering why you would then turn around and suggest that we would have to ban the sale of insurance through automatic teller machines. Presumably, if someone can buy an insurance product through an ATM, why not?

Mr. Glover: It is not our intent to look at automatic teller machines in that respect. What we are trying to do is to have this in the context of tele-direct telecommunications service to any insurance company, agent, or broker via telecommunications, via an automatic teller machine. Apparently they now are being developed in such a way that they can be used for this kind of telecommunications service.

Our reference to ATMs has nothing to do with buying product through them. It is more a matter of the telecommunications capacity of an ATM. In other words, if the wording we are recommending here does not mean that, we certainly will have to work at it.

The Chairman: Thank you very much for your assistance. I am pleased that Mr. John Rodriguez has joined the banks.

Mr. Rodriguez: I have other things for them.

The Chairman: The banking association, John, will be pleased when they read this transcript. They are going to get a sense of new life and all the rest of it.

Mr. Rodriguez: I am striking a balance.

The Chairman: That is good to hear. I was wondering if we could have Confederation Life next. I am going to cut you off fairly quickly; I am only going to ask one of our members to take a look at things.

Mr. Patrick D. Burns (Chairman, President, and CEO, Confederation Life Insurance Company): Thank you very much, Mr. Chairman. Given the limited timeframe, I would really like to try to identify some of the unique concerns we have as a mutual insurance company, specifically as a successful and rapidly growing mutual company. I should also immediately say that we support the positions in the CLHIA brief regarding bank ownership and also the LUAC position with regard to retailing.

• 2040

I want to talk about the very particular concerns we have. I think it is almost a matter of policy that mutual insurance companies are important to the ongoing balance and relationship of financial institutions.

Our two concerns are inadequate ability to borrow and inadequate access to capital.

[*Translation*]

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): J'ai une question découlant de votre mémoire. Lorsque vous dites que les restrictions devraient s'appliquer également à la vente d'assurance par guichets automatiques, je ne comprends pas très bien.

Pour justifier votre monopole ou les restrictions sur les autorisations à vendre de l'assurance, les compagnies d'assurances—et vous-même ici aujourd'hui—disent essentiellement qu'elles offrent un service de qualité. Pourquoi alors suggérez-vous que nous interdisions la vente de polices d'assurances par guichets automatiques? Si quelqu'un peut acheter un produit d'assurance par ce moyen, pourquoi l'en empêcherions-nous?

M. Glover: Ce n'est pas de ce point de vue là que nous parlions des guichets automatiques. Ce que nous voulons éviter c'est que l'on permette par le guichet automatique un service de télécommunication directe avec une compagnie d'assurances, un agent ou un courtier. Il semble que l'on est en train de mettre au point des guichets automatiques qui permettraient ce genre de télécommunication.

Nous ne suggérons pas du tout que l'on interdise la vente d'un produit par gichet automatique. Ce qui nous préoccupe plutôt c'est la capacité de télécommunication des guichets automatiques. Si donc le libellé que nous proposons n'est pas clair, nous sommes prêts à le retravailler.

Le président: Je vous remercie de votre aide. Je suis heureux de voir que M. John Rodriguez s'est rangé du côté des banques.

M. Rodriguez: Je leur en réserve d'autres.

Le président: John, l'Association des banquiers sera ravie à la lecture du compte rendu. Les banquiers vont avoir l'impression de renaître.

M. Rodriguez: Je veux rétablir l'équilibre.

Le président: Cela fait plaisir à entendre. Je pensais que nous pourrions maintenant entendre les représentants de la compagnie d'assurance-vie de la Confédération. Je vous laisserai assez peu de temps. Je vais demander à un seul député de poser des questions.

M. Patrick D. Burns (président du conseil et président directeur général, Compagnie d'assurance-vie de la Confédération): Je vous remercie, monsieur le président. Comme nous avons très peu de temps, j'aimerais vous parler de certains problèmes qui se posent plus particulièrement aux sociétés mutuelles d'assurance, et vous donner le point de vue d'une mutuelle vigoureuse et en pleine croissance. Je dois dire également d'entrée de jeu que nous partageons les opinions exprimées par l'ACCAP dans son mémoire concernant la propriété des banques ainsi que la position de l'AAVC sur la vente au détail.

Je voudrais parler maintenant de nos préoccupations en particulier. L'importance des sociétés d'assurance mutuelles dans le maintien de l'équilibre des rapports entre institutions financières est presque une question de principe.

Ce qui nous inquiète ce sont les restrictions d'emprunt et d'accès aux capitaux.

[*Texte*]

The Chairman: Does the white paper solve your problem?

Mr. Burns: No, it certainly does not. The white paper gives us some temporary relief, which I would characterize as giving us perhaps two, three, four or five years, but the white paper does not solve our problem in the long term. I do want to bring that out.

The mutual company is a kind of unique entity. It has no shareholders; it is widely held, and I would characterize it as being something like a co-operative. Many of us in the industry are concerned about the concentration of banks. The long-term scenario indicates that insurance companies are at risk of being bought up by the banks. Minister Loiselle has often said, with some justification, " Why are you worried? Seven of the ten largest insurance companies in Canada are mutuals and they cannot be acquired".

The scenario I want to describe for you is that those seven large mutual companies may not have adequate access to capital and may not be strong enough to continue in a viable situation. I think that is important, given the context we talk about here.

At present there are only, I think, five or six major players in the financial industry. My definition of major players is companies that have $40 billion of assets or more. The remainder of the industry is made up of perhaps 200 or 250 companies, and these employ over 100,000 employees. Market forces and the proposals before you will cause the industry to consolidate. My own judgment is that the companies most at risk are the medium-sized companies. The large companies will survive and the small niche players will also survive, but the medium-sized companies may very well be squeezed out. Without an adequate ability to borrow, without adequate access to capital and flexibility in dealing with our subsidiaries, many if not all of the mutuals will be forced to the margins of the industry. They will either be forced to become niche players, or they will have to align themselves voluntarily or otherwise with the five or six major financial conglomerates.

As we set out in our brief, in order to fund business activities in the most appropriate way and to achieve the best matching of assets and liabilities—which I think is very important from the standpoint of ensuring that we are able to meet our obligations and do not take undue risks—a mutual insurance company must have access to the broadest possible range of financing options.

Bill C-83 and the accompanying policy paper suggest that banks and trust companies will be allowed to borrow on this basis. It suggests that life insurance companies will only be allowed to borrow for short-term liquidity purposes.

The Chairman: I understand that your subsidiaries will be able to issue preferred shares. These could be participating non-voting common preferred shares. There is nothing to prevent that from happening. If you can raise capital that way, your current life operation is running as a mutual operation. You do not have a capital problem there. You have a problem when you go into a subsidiary that has to have its own capital.

[*Traduction*]

Le président: Est-ce que le Livre blanc résout votre problème?

M. Burns: Non, certainement pas. Le Livre blanc nous apporte un répit temporaire, de deux, trois, quatre ou cinq ans, mais il ne résout pas notre problème à long terme. C'est ce que je voudrais expliquer.

Une mutuelle est une entité unique. Elle n'a pas d'actionnaires; son capital est largement réparti et je dirais que c'est presque une coopérative. Nous sommes nombreux dans notre secteur à nous inquiéter de la concentration des banques. À long terme il est à craindre que les compagnies d'assurances passent sous le contrôle des banques. Le ministre, M. Loiselle, a souvent dit et avec raison «de quoi vous inquiétez-vous? Sept des 10 plus grandes compagnies d'assurances au Canada sont des mutuelles et elles ne peuvent pas être achetées».

Le scénario que je voudrais vous décrire montre que ces sept grandes sociétés d'assurance mutuelles n'ont peut-être pas suffisamment de liberté d'accès aux capitaux pour rester fortes et viables. Cela me paraît important dans ce contexte-ci.

Actuellement il n'y a, il me semble que cinq ou six grands intervenants sur la scène financière. J'entends par grands intervenants des sociétés qui ont des actifs d'au moins 40 milliards de dollars. Pour le reste, il y a peut-être 200 ou 250 sociétés qui emploient plus de 100,000 personnes. Les forces du marché et les propositions qui vous ont été soumises entraîneront un certain nombre de fusions. Selon moi, ce sont les sociétés de taille moyenne qui sont le plus vulnérables. Les grandes survivront et les petites, dans des secteurs spécialisés, survivront elles aussi, tandis que les compagnies moyennes se feront éliminer. N'ayant pas une capacité suffisante d'emprunt, pas d'accès adéquat à des capitaux et manquant de souplesse dans les possibilités de transactions avec les filiales, les mutuelles seront pour la plupart, sinon toutes, reléguées au second rang. Elles seront obligées de se trouver un secteur de spécialité ou de s'allier, volontairement ou non, avec les cinq ou six grands conglomérats financiers.

Comme nous le disons dans notre mémoire, une société d'assurance mutuelle doit avoir accès au plus grand nombre possible d'options de financement si elle doit financer au mieux ses activités et obtenir le meilleur équilibre possible entre actifs et passifs, ce qui me paraît très important si nous voulons être sûrs de pouvoir respecter nos obligations sans courir de risque excessif.

Le projet de loi C-83 et l'énoncé de politique qui l'accompagne propose que les banques et sociétés de fiducie puissent faire des emprunts sur cette base. Les sociétés d'assurance-vie par ailleurs ne seraient autorisées à emprunter que pour obtenir des liquidités à court terme.

Le président: Je crois comprendre que vos filiales pourront émettre des actions privilégiées. Elles pourraient émettre des actions privilégiées participantes de type ordinaire sans droit de vote. Rien ne les en empêche. Si vous pouvez trouver des capitaux de cette manière, votre secteur assurance-vie fonctionne comme une mutuelle. Il n'y a aucun problème de financement. Le problème se présente quand la filiale doit avoir son propre capital.

[*Text*]

Mr. Burns: I am suggesting two things. First of all, considering the way the life insurance business has changed, I think it is valid for us to go to the markets and borrow for reasons other than liquidity. Secondly, when our subsidiaries go in and borrow, if they become less than 50% owned, then we are running into the self-dealing regulations.

The Chairman: You do not have to worry about that. You could retain 100% of the common ownership, so to speak, and raise your money with a participating non-voting common type preferred.

Mr. Burns: I am not sure what the marketplace would say about that.

• 2045

The Chairman: There is a whole pile of class A in the marketplace now. I do not know why you cannot sell more of that. That is what you are entitled to use as a method of raising capital, and there should be no restriction on that if you want to use it for a preferred... I do not know how else, in view of the very nature of a mutual company, you could ever organize any capital system. You could demutualize, I suppose.

Mr. Burns: Interestingly, Bill C-83 is silent on the question of demutualization.

The Chairman: Of course it is, but your insurance bill will probably—

Mr. Burns: I think the reason it is silent is that the drafter saw it as too difficult a problem. I think in the long term we should have the option of demutualizing, if we wish, or certainly taking our subsidiaries public if we wish.

The Chairman: I would assume that you will put your subsidiaries public in the sense that you will own all the voting stock and the public issue will be the preferred, which will be participating as to profits.

Mr. William D. Douglas (Senior Vice-President, Corporate Development, Confederation Life Company): It is not clear in the white paper.

The Chairman: That was my reading of it. Maybe I am wrong, but that was my discussion with the officials.

Mr. Douglas: My understanding of a preferred share would not normally include the equivalent of non-voting common shares, but if it does, then that is a clarification we would like to see. It would be a major step forward.

The Chairman: It would be a class A-type share. It would not have any votes, but it would participate to profit.

Mr. Douglas: That would be a major step forward and that clarification to the paper would be welcomed by us.

The Chairman: That is certainly my understanding of the departmental intention in the white paper.

Mr. Burns: So much has been said in the past about the so-called level playing field. What we are looking for here is a situation in which the mutual companies have the same access to borrowing as do the stock companies. Otherwise, we

[*Translation*]

M. Burns: Je voudrais dire deux choses. Tout d'abord compte tenu des changements qui sont intervenus dans le domaine de l'assurance-vie, il me paraît raisonnable que nous puissions emprunter pour d'autres raisons que pour obtenir des liquidités. Deuxièmement, si nos filiales font des emprunts et sont détenues à moins de 50 p. 100, ce sont les règlements sur les transactions d'initiés qui interviennent.

Le président: Vous n'avez pas à vous préoccuper de cela. Vous pouvez garder 100 p. 100 des actions communes, en quelque sorte, et lever des fonds par des actions privilégiées participantes de type ordinaire sans droit de vote.

M. Burns: Je me demande ce qu'en penseraient les marchés.

Le président: Il y a d'ores et déjà tout un tas d'actions de catégorie «A» en circulation et je ne vois pas très bien pourquoi vous ne pourriez pas en vendre davantage. C'est en effet une façon classique pour réunir des capitaux et cela ne devrait faire l'objet d'aucune restriction. Étant donné le mode de fonctionnement des sociétés mutuelles, je ne vois pas très bien ce que vous pourriez faire d'autre pour réunir des capitaux, sauf abandonner votre statut de société mutuelle.

M. Burns: Le projet de loi C-83 ne prévoit absolument rien à ce sujet.

Le président: C'est normal mais le projet de loi sur l'assurance, lui...

M. Burns: Si rien n'est mentionné à ce sujet, c'est sans doute parce que les rédacteurs ont estimé que c'est un problème trop difficile. J'estime qu'à long terme nous devrions avoir la possibilité de dissoudre notre statut de société mutuelle ou de faire coter nos filiales.

Le président: Vos filiales seraient cotées en ce sens que c'est à vous qu'appartiendraient toutes les actions avec droit de vote tandis que les actions détenues par le public seraient des actions privilégiées qui donneraient droit aux bénéfices.

M. William D. Douglas (vice-président principal, Planification générale, Compagnie d'assurance-vie de la Confédération): Ce n'est pas clair dans le Livre blanc.

Le président: Je me trompe peut-être, mais c'est ce que j'ai cru comprendre à l'issue de mes discussions avec les responsables.

M. Douglas: D'après moi, une action privilégiée ne comporte pas normalement l'équivalent d'une action ordinaire sans droit de vote. Mais si tel est le cas, ce serait un vrai progrès.

Le président: Ce serait une action de la classe «A» sans droit de vote mais ouvrant droit aux bénéfices.

M. Douglas: Ce serait certainement un grand progrès dont nous serions très heureux.

Le président: Tel était à mon sens l'intention du Ministère en rédigeant le Livre blanc.

M. Burns: On a beaucoup parlé de l'égalité des chances pour tous. Nous voudrions que les sociétés mutuelles puissent lances des emprunts dans les mêmes conditions que les sociétés par actions. Faute de quoi, les sociétés mutuelles

[*Texte*]

will not meet what I think is a public policy objective: that the mutual companies continue to survive and provide a competitive environment against the possible threat of bank ownership of the largest life companies.

Mr. Douglas: There are two separate issues here. One is the raising of capital, which you have addressed. A separate issue is the capacity to issue debt instruments, the capacity to issue subordinated debt promissory notes, which is proposed in the white paper to be constrained severely for the insurance industry only.

The Chairman: You are entitled to raise short-term debt for liquidity, but you are also entitled to raise the long-term debt, Tier II capital.

Mr. Douglas: To the extent that it contributes to Tier II capital—

The Chairman: You cannot make Tier I capital unless you have common shares; the only way you can make common shares is to demutualize, frankly.

Mr. Douglas: Our argument is not that we should be permitted to raise debt as part of capital or as a contribution to capital, but simply that we should be permitted to issue debt that does not qualify as capital. Short-term promissory notes are a for instance.

The Chairman: Would you want to issue debt that ranked ahead of your policy holders?

Mr. Douglas: No, behind the policy holders, but not qualifying as capital. Short-term promissory notes do not qualify as Tier II capital as a for instance, and yet would not be permitted for the insurance companies to issue, according to the white paper. The banks will do it—

The Chairman: You are entitled to issue that for the purpose of liquidity. That is short term.

Mr. Douglas: Only.

The Chairman: That is right.

Mr. Douglas: Yes. We would like to issue it to the extent that our capital is sufficient to support such debt issues without reference to the purpose for which the debt is intended.

The Chairman: The white paper says:

> Life insurance companies will also be permitted to issue debt instruments to the extent they count toward Tier II capital in the capital adequacy formula. Further, life and P&C companies will be permitted to borrow for short-term liquidity purposes.

Those are two separate things.

Mr. Douglas: Yes. We are after a third thing. As a for instance, short-term promissory notes do not qualify as Tier II capital. Through a subsidiary we have close to $1 billion of such notes outstanding today. Under the proposed regulations, or the proposed white paper, those outstanding notes would have to be redeemed by ourselves. It is just not a permitted activity.

[*Traduction*]

ne pourront pas survivre ni empêcher éventuellement la prise de contrôle des grosses compagnies d'assurances par les banques.

M. Douglas: Il y a deux questions distinctes: d'une part, la question des capitaux et d'autre part, la possibilité d'émettre des billets à ordre, ce qui, d'après le Livre blanc, serait assorti de restrictions sévères pour les seules compagnies d'assurances.

Le président: Vous pouvez emprunter des capitaux à court terme pour vos besoins de liquidités, ainsi que de l'argent à long terme, c'est-à-dire des capitaux de catégorie II.

M. Douglas: Dans la mesure où cela contribue aux capitaux de la catégorie II. . .

Le président: Vous ne pouvez pas avoir de capitaux de la catégorie I sans actions ordinaires; or pour en avoir, vous devrez abandonner votre statut de société mutuelle.

M. Douglas: Nous ne prétendons pas obtenir l'autorisation d'émettre des emprunts pour augmenter nos capitaux mais simplement d'émettre des emprunts sous forme, par exemple, de billets à ordre à court terme.

Le président: Est-ce que vous voulez émettre des emprunts qui auraient priorité sur les polices des assurés?

M. Douglas: Non, ce sont les polices des assurés qui auraient priorité et ces emprunts ne seraient pas assimilés à des capitaux. Les billets à ordre à court terme ne sont pas considérés comme des capitaux de catégorie II, or d'après le Livre blanc, les compagnies d'assurances n'ont pas le droit d'en émettre. Les banques, si,. . .

Le président: Vous pouvez émettre des billets à ordre pour renflouer vos liquidités, c'est-à-dire vos capitaux à court terme.

M. Douglas: Rien que pour ça.

Le président: C'est exact.

M. Douglas: Nous voudrions être autorisés à émettre ces billets à ordre pour autant que nos fonds propres soient suffisants, quel que soit l'objet de l'emprunt.

Le président: Le Livre blanc dit ce qui suit:

> Les compagnies d'assurances-vie seront autorisées à lancer des emprunts pour autant qu'ils contribueront aux capitaux de la catégorie II selon la formule retenue. De plus, les compagnies d'assurances-vie et celles qui se spécialisent dans l'assurance incendies, accidents et risques divers seront autorisées à lancer des emprunts pour leurs besoins de liquidités à court terme.

Il s'agit donc de deux choses bien distinctes.

M. Douglas: En effet. Nous cherchons autre chose encore, à savoir l'autorisation d'émettre des billets à ordre à court terme qui ne constitueraient pas des capitaux de la catégorie II. Une de nos filiales détient pour près d'un milliard de dollars de billets à ordre en cours. D'après le Livre blanc, nous devrions nous-mêmes racheter ces billets à ordre.

[*Text*]

• 2050

The Chairman: Why could they not be organized to be Tier II capital?

Mr. Douglas: Because of the regulations that pertain to the definition of Tier II capital. Term regulations, for one.

The Chairman: Do you mean these are short-term promissory notes?

Mr. Douglas: If we should choose to issue mid-term notes in a volume beyond that which could qualify for Tier II capital, that should also be a permitted activity, provided that we had adequate surplus and Tier I capital to support such an issue. And that is permitted to the banks and to the trust companies.

Mr. Soetens: I would like to follow on a question I asked the previous witnesses dealing with commission ratios and the marketing of insurance. First off, does Confederation Life market its insurance through caisse populaire or credit unions anywhere in Canada?

Mr. Burns: No.

Mr. Soetens: Is that a stated policy of the company, or just something you have not pursued?

Mr. Burns: I do not want to generalize insurance. We are a large provider of employee benefits, and we offer that through intermediaries, employee benefit consultants who recommend us as the best company to do it. As to our individual, or traditional, insurance, we offer that through what is essentially a career agency shop. In other words, these are agents who are, if you like, captive to us. But we also offer it through brokers.

Mr. Soetens: We have a report issued by the Superintendent of Financial Institutions relating to 1987. The suggestion is that the commissions paid in the life insurance business are in the 15%, 16% range. Is that an appropriate number? I do not want you to reveal confidential information on your company.

Mr. Burns: We offer some contracts where the commission might be as low as 1% and 2%, and we offer others where it is considerably more than 16%.

Mr. Soetens: So the 15%, this is a total package.

Mr. Burns: Maybe this should be made by the life underwriters, but the point is that when a competently trained life underwriter does the job for the buyer, there is more than just the contract. He is doing a financial planning job, and he is entitled to be paid for that.

Mr. Soetens: The banks say they can do it for less. I am trying to ask you people, the people the banks would be representing, if they can do it for less. That was my question about caisse populaire and credit unions and so on.

Mr. Burns: We can respond to that question by making two comments. First of all, when somebody says he can do it for less, he tends to say he is not going to pay any commission. But what is the cost of the branch network, the

[*Translation*]

Le président: Pourquoi ne pourraient-ils pas figurer comme des capitaux de la catégorie II?

M. Douglas: A cause des règlements régissant la définition des capitaux de la catégorie II, entre autres les règlements régissant les termes.

Le président: Il s'agit donc de billets à ordre à court terme?

M. Douglas: Nous devrions être autorisés à émettre des billets à ordre à moyen terme pour des montants qui iraient au-delà de ce qui est considéré comme des capitaux de catégorie II, à condition toutefois que nous ayons des capitaux excédentaires et des capitaux de catégorie I suffisants pour justifier l'émission. Les banques et les sociétés de fiducie peuvent le faire.

M. Soetens: Je voudrais vous poser la question que j'ai déjà posée au témoin précédent concernant les taux de commission et la commercialisation des polices d'assurance. Est-ce que la Confederation vend ses polices d'assurance par le canal des caisses populaires ou de leur équivalent anglais les *credit unions* au Canada?

M. Burns: Non.

M. Soetens: Est-ce pour vous une question de principe ou n'avez-vous simplement jamais cherché à le faire?

M. Burns: Nous vendons, entre autres, divers types d'assurance pour les employés; ces assurances sont vendues par des agents qui nous recommandent comme la compagnie d'assurances la mieux placée pour ce type d'assurance. Nos assurances individuelles quant à elles sont vendues par des agents qui travaillent exclusivement pour nous ainsi que par des courtiers.

M. Soetens: D'après le rapport du surintendant des institutions financières pour 1987, les commissions pour la vente d'assurance-vie atteindraient 15 à 16 p. 100. Est-ce normal à votre avis? Je ne vous demande pas des renseignements confidentiels.

M. Burns: Dans certains cas les commissions ne dépassent guère 1 à 2 p. 100 tandis que dans d'autres elles peuvent dépasser largement les 16 p. 100.

M. Soetens: Donc 15 p. 100 serait une moyenne.

M. Burns: C'est ce que devraient gagner les agents d'assurance-vie; mais un bon agent ne se borne pas à vendre une police d'assurance-vie, il dresse également un plan financier pour son client et doit donc être payé en conséquence.

M. Soetens: Les banques affirment qu'elles pourraient faire la même chose pour moins. Je voudrais donc savoir si vous pourriez éventuellement le faire pour moins et c'est la raison pour laquelle je vous ai demandé si vous vendez vos assurances par le canal des caisses populaires et des credit unions.

M. Burns: Ceux qui affirment qu'ils peuvent le faire pour moins précisent que c'est parce qu'ils ne payent pas de commission. Encore faudrait-il savoir ce que coûte l'exploitation des nombreuses succursales de banque ainsi que

[*Texte*]

branches, advertising? I have seen some claims made by banks that the savings would be greater than the total expense load in the insurance contract. The insurance contract has to accumulate savings. It has to have an aspect of mortality. Obviously, it has to have an element of expense. When somebody says that he can save 20% when the total expense load of the insurance contract is 7% and 8%, which is the case with annuities, then I get a little skeptical.

Mr. Walker: You are concerned with the banks. Just give me an overview. You are concerned with the ownership of life insurance companies or what they are offering on the products in competition with you.

• 2055

Mr. Burns: I am concerned about banks owning insurance companies, for two reasons. Number one, concentration; and number two, I do not believe that it will be possible to enforce the ban on retailing if banks own insurance companies.

Mr. Walker: In other words, you think the ownership will lead to different patterns.

Mr. Burns: Yes, I do.

The Chairman: I want to thank you for coming.

Our next group is Manulife Financial. Tom Di Giacomo is the Chairman, President, and Chief Executive Officer; Joe Pietroski is Senior Vice-President and General Counsel; Michael Landry is Director of Corporate Development.

Mr. Thomas A. Di Giacomo (Chairman, President and Chief Executive Officer, Manulife Financial): Thank you, Mr. Chairman. We welcome the opportunity to be here, and we welcome the government's proposals to modernize our legislation concerning financial services.

Our views on specific aspects are set out in our submission to the committee.

I would like to state that Manulife fully supports the position taken by the CLHIA in their submission and in their appearance before you. I am here to address what we consider to be the single most important issue, and that is the international competitiveness and the impact of bank domination on our industry and on our international competitiveness.

Before I do, I want to make a point regarding this new legislation, and that is the legislation that is eventually passed for financial services will set the tone for our industry and our ability to compete both domestically and internationally for a long time. Each of the countries in which we do business has a set of rules for its own country. The rules that you establish will affect us not only in our own country but also in 15 countries, 90 jurisdictions, and several hundred different regulatory regimes, for fully two-thirds of my company's business comes from outside of Canada. I believe the life insurance sector is the only true Canadian-based international financial sector, notwithstanding the Canadian

[*Traduction*]

leur publicité. Certaines banques affirment qu'elles pourraient réaliser des économies qui seraient supérieures au montant global des dépenses afférentes au contrat d'assurance. Or les contrats d'assurance doivent accumuler des économies vu qu'il s'agit d'une assurance sur la vie. Les dépenses sont donc inévitables. Lorsque des gens affirment qu'ils pourraient économiser 20 p. 100 alors que le montant total des frais afférents au contrat d'assurance-vie s'élève à 7 ou 8 p. 100 comme pour les rentes par exemple je suis fatalement sceptique.

M. Walker: Vous avez peur de la concurrence des banques si celles-ci devaient se lancer dans la vente d'assurance-vie et venaient ainsi vous concurrencer.

M. Burns: Si les banques étaient autorisées à reprendre les compagnies d'assurance, cela aggraverait la concentration et par ailleurs il n'y aurait plus à mon avis moyen d'interdire la vente au détail.

M. Walker: Donc la reprise des compagnies d'assurances par des banques changerait les modalités de fonctionnement des établissements financiers.

M. Burns: C'est exact.

Le président: Je vous remercie d'être venu.

Notre témoin suivant est la société financière Manuvie. Ses représentants sont Tom Di Giacomo est président du Conseil et président directeur général, M. Joe Pietroski vice-président principal et conseiller juridique en chef et secrétaire et Michael Landry directeur chargé du développement de la société.

M. Thomas A. Di Giacomo (président, et président directeur général, Financière Manuvie): Merci monsieur le président. Nous sommes heureux de comparaître devant vous et nous approuvons entièrement le projet du gouvernement visant à moderniser la loi régissant les services financiers.

Vous trouverez dans notre exposé notre point de vue relativement aux diverses dispositions du projet de loi.

La financière Manuvie est entièrement d'accord avec l'exposé qui vous a été présenté par l'ACCAP lors de la comparution de ses représentants. Je voudrais pour ma part dire quelques mots au sujet de la question d'importance capitale à notre avis, à savoir notre aptitude à faire face à la concurrence internationale et l'incidence de la domination de notre secteur par les banques sur cette aptitude.

Mais je tiens à vous faire remarquer tout d'abord que, quel que soit le projet de loi adopté, c'est lui qui déterminera les modalités de fonctionnement de notre secteur et donc notre aptitude à affronter la concurrence nationale et internationale pendant de longues années à venir. Chaque pays possède ses propres règles en la matière. Les règles que vous établirez auront une incidence pour nous non seulement ici au Canada mais également dans la quinzaine de pays étrangers où nous faisons des affaires, dans 90 juridictions différentes et plusieurs centaines de différents systèmes de réglementation étant donné que deux tiers de notre chiffre d'affaires proviennent de l'étranger. A mon avis l'assurance-

[*Text*]

banks. I am here to urge you not to undermine our ability to be just that.

If we are to compete in international markets, we will need the flexibility that will allow us to do that. What we do not need are constraints. We need the ability to compete directly through our branches and indirectly through our subsidiaries. We need the ability to compete on equal terms with local competition. What we do not need are restrictions like that which allow us to hold only either a portfolio of investment of under 10% or a subsidiary investment of more than 50%. We need greater flexibility than that.

In addition, mutual companies will also require much long-term capital to finance their growth in the future. The government policy to allow mutuals to access directly certain forms of Tier I and Tier II capital to particular preferred shares is a good start, but I believe it is only a start. Mutual companies will also require access to other forms of equity capital.

Looking at Canada, it is a small, saturated market. Perhaps it is our most competitive market. Manulife, per se, has never been afraid of competition. The problem is the proposal allowing banks to own insurance companies will make our industry less competitive, not more. I do not believe that is in the best interests of the consumer, and it is not in the best interests of our ability to compete internationally. The proposal does not back winning companies.

While foreign countries are equipping their industries to compete better in Canada, Canada is equipping us to compete less effectively in Canada.

Mr. Chairman, because of the relative size of Canadian banks, allowing banks into insurance through ownership gives a high probability that the four pillars will collapse into one and that the banks will dominate every single sector in the financial services industry. I just do not buy the argument that because one jurisdiction permits activities that it is automatically right for Canada. Different market conditions demand different approaches because of such things as different product mix, different tax structures, and so forth. What is right for the United Kingdom or Europe is not necessarily right for Canada.

Notwithstanding the policy of banning the retailing of insurance, I am here to tell you that it cannot be done. I am here to tell you that it cannot be done. One way or another, the banks will find a way. The reality is the banks are the major source of credit to both business and individuals. The banks will find a way to own their customer and own all their business. You cannot close all the loopholes.

• 2100

Make no mistake, the proposal will give Canadian banks the ammunition they need to dominate the life insurance industry, ostensibly to the benefit of the consumer. Mr. Chairman, I am stunned that this committee, above all committees, would argue that giving the banks more power and more control will benefit the consumer.

[*Translation*]

vie est l'unique secteur financier canadien réellement international avec les banques canadiennes. Je vous engage donc vivement à ne rien faire qui puisse saper notre position internationale.

Pour opérer sur les marchés internationaux, nous avons besoin d'un maximum de souplesse et certainement pas de contrainte. Nous devons pouvoir assurer la concurrence directe par l'entremise de nos succursales et indirectement par l'entremise de nos filiales. Nous devons faire face à la concurrence locale sur un pied d'égalité. Il faut donc lever les restrictions qui nous imposent un plafond de 10 p. 100 pour les portefeuilles d'investissement et 50 p. 100 pour un investissement dans une succursale. Nous avons donc besoin de plus de latitude.

Par ailleurs les sociétés mutuelles auront elles aussi besoin de capitaux à long terme pour financer leur croissance. L'autorisation faite aux sociétés mutuelles de réunir des capitaux de la catégorie I et II en émettant des actions privilégiées est un bon début mais elles devront également pouvoir réunir des capitaux sous d'autres formes.

Le marché canadien est limité et extrêmement compétitif. La financière Manuvie n'a certainement jamais craint la concurrence. Mais si les banques étaient autorisées à reprendre les compagnies d'assurance-vie, cela réduirait la concurrence. Ce serait certainement mauvais pour les clients et cela affaiblirait notre compétitivité internationale. Ces mesures n'avantagent pas les sociétés les mieux placées.

Alors que les étrangers font tout pour que leurs établissements financiers soient mieux à même de faire face à la concurrence au Canada, ici au Canada on fait juste le contraire et nous sommes moins bien placés pour faire face à la concurrence.

Étant donné l'importance relative des banques canadiennes, si celles-ci étaient autorisées à reprendre les compagnies d'assurance, elles finiraient par dominer le secteur financier tout entier. Ce n'est pas nécessairement parce que quelque chose se fait ailleurs qu'il faut également le faire au Canada. Tout dépend des conditions du marché, du régime fiscal etc. Ce qui est bon en Angleterre ou en Europe n'est pas nécessairement valable au Canada.

Même si on devait interdire la vente au détail de polices d'assurance, dans la pratique ce n'est pas possible. C'est tout simplement impossible et les banques trouveront bien le moyen de tourner la difficulté. Il ne faut pas oublier en effet que les banques sont la principale source de crédit aussi bien pour les entreprises que pour les particuliers. Les banques finiront bien par mettre la main sur les entreprises auxquelles elles accordent des crédits. Il n'y aura pas moyen de les empêcher.

Il ne fait donc aucun doute que cette mesure permettrait aux banques canadiennes de dominer le secteur d'assurance-vie, soi-disant pour le plus grand bien des clients. Je n'arrive pas à croire que le Comité des finances puisse prétendre qu'une extension de la puissance des banques serait profitable au consommateur.

[*Texte*]

I think you will agree that our life insurance industry is a winner. It competes internationally, and it wins internationally. It creates jobs in Canada; it creates much revenue for Canada. This proposal does not help a winning industry; it undermines it.

We have in this country a system that works. By this I mean it works for consumers. Bank domination will mean less, not more, choice. Bank domination will not provide better-priced products for the consumer. Bank domination will effectively destroy the agent-broker network that serves the consumer so well.

Do you really think banks provide better service? Do you really think banks provide lower-priced products? I personally challenge this committee to find a market where banks are selling insurance more cheaply. We as a company have looked around the world where banks are selling insurance and we can find no such evidence where banks are selling insurance more cheaply than the life insurance companies.

If we look back, just a few years ago the banks were empowered to acquire investment dealers. No one in government or in financial services anticipated the total capture of the Canadian investment industry by the banks, and no one expected it to happen this quickly. The industry has changed, and few would say for the better.

Unlike the investment dealers, we are a huge international export industry. A misunderstanding of the impact of bank domination in this industry would be devastating, for it could, in one stroke, cost thousands of jobs in Canada and significantly harm consumers.

It would be a mistake for you to run that risk in the absence of an in-depth public inquiry into what the actual impact is going to be. I believe we should all look before we leap, and I am most surprised that this committee, having looked into the bank service charge issue, would sanction bank entry into insurance without having undertaken a full review of its impact. I really do not understand what public policy could be served by this action.

Mr. Chairman, thank you for your attention, and I would be happy to take any questions you or your members may have.

The Chairman: Mr. Di Giacomo, our report of 1985 contemplated institutions being able to buy into other institutions or own them as long as they stayed in the financial field. That was one of the essences of our report. Also, I note that your company is pretty active in terms of owning trust companies. At one time you had a trust company. I suppose you still do, do you not?

Mr. Di Giacomo: We have 100% of a small trust company and 50% of another one, yes.

The Chairman: So you and the other life insurance companies, as John Evans said to me today at noon, really are the owners of the trust industry.

Mr. Di Giacomo: I would not call us the owners of the trust industry. The total assets of the trust industry that I have under Manulife are approximately $200 million. That is pretty small in total.

[*Traduction*]

Jusqu'à présent les compagnies d'assurance-vie se sont fort bien débrouillées, tant au plan national qu'international. Nous créons des emplois au Canada et nous sommes une importante source de revenus pour le pays. Or ce projet de loi saperait notre position.

Le système actuellement en place profite notamment au consommateur. En accordant un rôle dominant aux banques, il y aurait moins de choix pour les consommateurs sans pour autant réduire les coûts. En outre la domination du secteur par les banques détruirait le réseau d'agents et de courtiers qui travaillent pour le plus grand bien des consommateurs.

Croyez-vous réellement que les banques puissent offrir un meilleur service et à un coût moindre? Je vous mets au défi de trouver un pays où les banques vendent des polices d'assurance moins cher. Nous avons fait une étude dans tous les pays où les banques sont autorisées à vendre des polices d'assurance et nulle part nous n'avons pu constater que les banques parviennent à vendre moins cher que les compagnies d'assurances.

Il y a quelques années, les banques ont été autorisées à reprendre les sociétés de placement. Personne à l'époque ne s'attendait à ce que les banques parviennent en si peu de temps à mettre tout le secteur en coupe réglée. Les choses ont bien changé depuis lors et ne se sont certainement pas améliorées.

Contrairement aux sociétés de placement, une bonne partie de nos affaires se font à l'exportation. Donc une erreur de jugement quant aux effets éventuels de la domination des banques dans ce secteur risque d'avoir des effets catastrophiques et provoquer la disparition de milliers d'emplois au Canada sans parler des torts causés aux consommateurs.

Il ne faudrait donc pas prendre ce risque sans avoir fait une étude approfondie de l'incidence éventuelle de pareilles mesures. La prudence s'impose et je suis vraiment étonné de voir que le Comité des finances qui s'est déjà penché sur la question de la rémunération des services bancaires envisage d'autoriser les banques à se lancer dans l'assurance-vie sans en avoir véritablement étudié toutes les retombées. Je ne vois vraiment pas ce que le pays a à y gagner.

Je vous remercie de votre attention, monsieur le président, et me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Dans notre rapport de 1985, il était question d'autoriser les établissements financiers à en reprendre d'autres pour autant qu'ils restent dans le domaine financier. C'était une des clés de notre rapport. Je crois d'ailleurs savoir que vous êtes actionnaire majoritaire d'une société de fiducie n'est-ce-pas?

M. Di Giacomo: Nous sommes propriétaires à 100 p. 100 d'une petite société de fiducie et à 50 p. 100 d'une autre.

Le président: Ce qui signifie comme John Evans me le faisait remarquer aujourd'hui que c'est vous et les autres compagnies d'assurance-vie qui êtes propriétaires de ces sociétés de fiducie.

M. Di Giacomo: Je n'irais pas jusqu'à dire que nous possédons l'ensemble des sociétés de fiducie. La financière Manuvie possède environ 200 millions de dollars de capitaux de sociétés de fiducie, ce qui est peu de chose par rapport à l'ensemble du secteur.

[*Text*]

The Chairman: Well, John said that more of his members were owned by life insurance companies than any other group of owners. Now, it may be that your companies are small at this point, but you have been in the business of moving forward and buying trust companies and presumably you do that in order to have the trust ability and the ability to take direct deposits and a lot of other things that I expect Jack Masterman might want to talk to me about.

Mr. Di Giacomo: I cannot comment on what Jack Masterman might want to talk to you about.

The Chairman: As a matter of fact, your whole thing is a mutual group. It is not even the Mutual Life Insurance Company. Obviously it is not just one company any more; it is a whole plethora of businesses.

Mr. Di Giacomo: My point is that the trust industry, as we know the trust industry, up to now has been rather restrictive on its ability, first, to do the types of lendings the banks do.

The Chairman: This bill still gives you that right.

Mr. Di Giacomo: The bill gives us the right to do that, but it is really like a Shetland pony running against a thoroughbred in a one-mile race. There is no comparison.

• 2105

We are up against a major industry that is dominating the financial service sector in Canada. I personally am not very concerned about banks "retailing insurance in the branches". I do not believe you are addressing to a large extent the ability of banks to put pressure on what you want to call small business owners and small businesses for group insurance and group pensions across this country. There are many ways of getting around the loopholes in the law. Even the new "regulations" that came out last week, which I just saw this morning, have an ability to have a truck driven through them because they are not specifically defined.

I really do not think there is any way to legislate a close to all the loopholes. If you really do not want banks to "retail insurance", why do you want banks in the industry at all?

Mr. Rodriguez: I notice Confederation operates in the United Kingdom and you own a bank in the United Kingdom.

Mr. Di Giacomo: I am Manufacturers Life. I guess Mr. Burns can speak for his ability to own a bank in the United Kingdom.

Mr. Rodriguez: There are Canadian insurance companies who own banks in—

Mr. Di Giacomo: Manufacturers Life owns a small company called Western Trust and Savings, which is a deposit-taking bank in the United Kingdom; this is true.

Mr. Rodriguez: Does it sell insurance?

Mr. Di Giacomo: It refers on insurance. It basically sells mortgages and it refers the mortgages into the life company. I think you really have to look at the products that are for sale in the United Kingdom.

[*Translation*]

Le président: D'après John Evans, les compagnies d'assurance-vie détiennent la majeure partie des actifs des sociétés de fiducie. Même s'il est vrai que la société de fiducie dont vous êtes actionnaires majoritaires est relativement petite, vous allez certainement prendre des participations dans d'autres sociétés de fiducie justement pour vous lancer dans les dépôts et toutes sortes d'autres activités au sujet desquelles Jack Masterman aura sans doute quelque chose à dire.

M. Di Giacomo: Je n'ai rien à dire à ce sujet.

Le président: Votre société constitue en quelque sorte une société mutuelle. En fait vous englobez toute une série de sociétés.

M. Di Giacomo: Jusqu'à présent les sociétés de fiducie n'ont pas pu accorder des prêts dans les mêmes conditions que les banques.

Le président: Mais vous pourriez le faire désormais aux termes du présent projet de loi.

M. Di Giacomo: C'est vrai, mais la partie serait tout à fait inégale et on ne peut pas comparer les deux.

En fait nous nous battons contre des gens qui dominent le secteur des services financiers au Canada. Je ne me sens pas très préoccupé par le fait que les banques puissent vendre de l'assurance au détail dans leurs succursales. Je ne pense pas que vous donniez suffisamment d'importance au fait que les banques peuvent effectivement exercer des pressions sur ceux que vous pourriez appeler les petits entrepreneurs, pour leur vendre leur assurance ou leur fonds de pension. Il y a bien des façons de tourner la loi. Même les nouveaux règlements, qui datent de la semaine dernière, et dont j'ai pris connaissance ce matin, peuvent facilement laisser passer tout ce qu'on veut bien laisser passer, étant donné le manque de précision de certaines dispositions.

Je ne pense pas que l'on puisse jamais empêcher de tourner la loi. Et si vous ne voulez vraiment pas que les banques vendent de l'assurance au détail, pourquoi alors leur permettre de prendre pied dans notre secteur?

M. Rodriguez: Je remarque que la Confédération travaille au Royaume-Uni, et que vous y êtes même propriétaire d'une banque.

M. Di Giacomo: Je parle ici pour la Manufacturers. Je suppose que M. Burns pourra lui-même parler de cette banque dont ils sont propriétaires au Royaume-Uni.

M. Rodriguez: Il y a donc des compagnies d'assurance canadiennes qui sont propriétaires de banque...

M. Di Giacomo: La Manufacturers est propriétaire d'une petite compagnie qui s'appelle la Western Trust and Savings, une banque de dépôts du Royaume-Uni; voilà la vérité.

M. Rodriguez: Est-ce qu'elle vend des polices d'assurance?

M. Di Giacomo: Elle oriente les clients. Elle fait surtout du prêt hypothécaire, et oriente ses clients vers la compagnie d'assurances. Je pense surtout qu'il faut tenir compte des services et produits vendus au Royaume-Uni.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: That is all right, brother.

You made a comment that you did not know of any place at all where banks were selling insurance cheaper. For many years the savings banks in the states of New York, Massachusetts and Connecticut have sold life insurances to their customers. In every survey of life insurance conducted by Consumers Union, these policies have been among the lowest-cost policies sold in the United States. They have attached the copies of the surveys for us.

Mr. Di Giacomo: It may be a fact, but if it were that cheap, I would expect them to have dominated the industry and not to be in financial trouble, and they are in financial trouble as of today.

Mr. Rodriguez: No, no, that is the marketing of life insurance, and we are talking about the cost of life insurance. You said you did not know of any place in the world where banks were marketing life insurance cheaper than you guys can.

Mr. Di Giacomo: I said I did not know of any place that I have investigated where banks have entered into insurance in the last little while and are selling it cheaper, true.

Mr. Rodriguez: As a mutual, you can own a bank.

Mr. Di Giacomo: Schedule II.

Mr. Rodriguez: You can own a Schedule I too.

The Chairman: There is no Schedule I in this bill.

Mr. Rodriguez: You are widely held, so you can hold—

Mr. Di Giacomo: I can hold a Schedule I; is that on the record? Is that on the record, Mr. Chairman? I was not aware that I could own a Schedule I, but if it is a Schedule I, I will take it on the record. Is it a Schedule I or II?

The Chairman: It is Schedule II.

Mr. Rodriguez: I find this rather contradictory. First, you talk about foreign competition coming in. A lot of that competition is going to come from jurisdictions where banks do market insurance. You want to limit Canadian banks in terms of their ability to compete with some of these giants that are going to come in here and compete.

It seems to me that you might be better off trying to reach some kind of arrangement with banks, a joint venture perhaps, where you too can be in a better position to compete with these foreigners coming to Canadian soil.

Mr. Di Giacomo: First of all, do not take it as a given that the foreigners are going to come in on Canadian soil in order to sell insurance through a banking network. They are well aware of the size and the strength of the Canadian banks.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Très bien, camarade.

Vous avez dit que vous ne connaissiez aucun pays où les banques pouvaient offrir des conditions plus intéressantes, en ce qui concerne les polices d'assurance. Pendant longtemps, pourtant, les caisses d'épargne de l'Etat de New York, du Massachusetts et du Connecticut, ont vendu des assurances-vie à leur clientèle, et toutes les enquêtes de consumers Union montrent que les politiques d'assurance en question étaient parmi les moins chères des Etats-Unis. J'ai ici des copies des enquêtes en question.

M. Di Giacomo: C'est peut-être vrai, mais si c'était si bon marché, on pourrait normalement s'attendre à ce que les affaires de ces banques marchent très fort, alors qu'elles sont en fait en difficulté.

M. Rodriguez: Je ne veux pas parler ici de la commercialisation et de la vente, je veux simplement parler du prix des polices d'assurance-vie. Vous avez dit qu'à votre avis il n'y avait pas un seul pays au monde où les banques pouvaient faire mieux que les compagnies d'assurance.

M. Di Giacomo: Effectivement, j'ai dit que partout où j'avais vérifié, je n'avais jamais vu que des banques qui soient entrées récemment sur le marché de l'assurance, soient en mesure de les vendre moins cher.

M. Rodriguez: Puisque vous êtes une mutuelle, vous pouvez être propriétaire d'une banque.

M. Di Giacomo: De l'annexe II.

M. Rodriguez: Mais également de l'annexe I.

Le président: Il n'est pas question de l'annexe I dans ce projet de loi.

M. Rodriguez: Étant donné que vous n'êtes pas entre les mains d'un petit nombre d'actionnaires. . .

M. Di Giacomo: Avez-vous bien dit que je pouvais être propriétaire d'une banque de l'annexe I? C'est au compte rendu de séance? Monsieur le président? Je ne savais pas que je pouvais être propriétaire d'une banque de l'annexe I, mais si c'est bien l'annexe I, je tiens à ce que ce soit au compte rendu de séance. Est-ce l'annexe I ou l'annexe II?

Le président: L'annexe II.

M. Rodriguez: Je ne vous trouve pas très logique. D'abord vous nous parlez de la concurrence étrangère au Canada. Une partie importante de ces concurrents seront précisément originaires de pays où les banques font de l'assurance. Vous voulez donc limiter les banques canadiennes dans leur capacité de lutter avec certains de ces géants qui vont venir ici leur faire concurrence.

Vous auriez peut-être intérêt au contraire à essayer de vous arranger avec les banques, peut-être en coparticipation, pour être vous-même en meilleure position pour concurrencer les institutions étrangères qui vont venir s'installer au Canada.

M. Di Giacomo: Ne pensez pas que ces institutions étrangères vont venir au Canada pour vendre de l'assurance à partir d'un réseau bancaire. Elles ont tout à fait conscience de la force des banques canadiennes.

[*Text*]

Second, in any joint venture of these two parties that get together, you must always remember that a Schedule I bank can buy an insurance company but a mutual life insurance company cannot buy a Schedule I bank. I do not think this is a level playing-field by anybody's stretch of the imagination when you have one sector protected by a 10% ownership rule.

The Chairman: I do not think it even matters a heck of a lot. It would not matter a great deal. We have not seen the Bank Act yet, but I do not believe there is any intention to create any great difference between a Schedule II bank and a Schedule I bank in terms of powers.

Mr. Di Giacomo: I have not seen the Bank Act. We are really saying that to get to the size by growth of even the smallest of Schedule I banks is quite a feat.

• 2110

The Chairman: Sure.

Mr. Rodriguez: The last point I want to raise, because I think you people have taken a position on it, is this business of corporate governance. It seemed to me that one of the most democratizing things about the board of directors, or the way an insurance company operates, is that 100 policy holders should have the power to submit a proposal or to nominate somebody to the board of directors. That seems to me pretty democratic, but I think you people do not like that. You want 1% of policy holders. That could run into thousands of policy holders. Are you going to submit to me, as a policy holder, the names of all the policy holders of your company so I can contact them and get them to sign, because I want Bishop Tutu to be on your board of directors?

Mr. Di Giacomo: I have not looked at the corporate governance legislation coming out of the Insurance Companies Act, because we do not have the act, but let me clarify a point there. For a life company that operates in the international market, I think it is quite different from one that operates in a domestic market. For example, we have 3,000 policy holders still in existence in Zimbabwe, which used to be called Rhodesia. We have not sold any policies in Rhodesia for many years. We probably have well over a few hundred policy holders still left in India. I think it is kind of strange to have a couple of hundred policy holders in India who have an axe to grind for some political reason or whatever, to put something on a proposal paper for a Canadian company that stopped writing business here 30 years ago. That is the basic problem we are facing.

Mr. Rodriguez: It is hardly likely, since you have not been active there, that any would come. But what you do is prevent Canadian policy holders from actually getting a proposal before you.

[*Translation*]

Deuxièmement, pour toutes entreprises en coparticipation de nos deux secteurs, il faut toujours se rappeler que les banques de l'annexe I peuvent acheter une compagnie d'assurances, alors qu'une mutuelle d'assurance-vie ne peut faire l'acquisition d'une banque de l'annexe I. Il semble donc qu'il y ait deux poids deux mesures, puisque dans un cas il y a une limite de participation de 10 p. 100, qui protège le secteur.

Le président: Je ne pense d'ailleurs pas que ce soit véritablement un argument déterminant. Ça ne devrait pas jouer un très grand rôle. Nous n'avons pas encore vu la Loi sur les banques, mais je ne pense pas que l'on veuille faire une grande différence entre les banques de l'annexe II et les banques de l'annexe I, pour ce qui est de leur liberté de manoeuvre.

M. Di Giacomo: Je n'ai pas non plus encore vu la Loi sur les banques. Mais nous pensons que ce serait un exploit de réussir, par la simple croissance à rattraper même la plus petite des banques de l'annexe I.

Le président: Certainement.

M. Rodriguez: La dernière question que j'aimerais aborder, puisque vous avez pris position à ce sujet, concerne cette affaire de régie des sociétés. Pour les conseils d'administration la façon la plus démocratique de procéder est bien effectivement, je parle des compagnies d'assurances, de permettre à 100 détenteurs de police d'assurance de faire une proposition de nomination au conseil d'administration. Ça me semble tout à fait démocratique, mais vous ne semblez pas d'accord. Vous parlez de 1 p. 100 de la clientèle. Cela pourrait faire des milliers de personnes. Si donc je suis un de vos clients, allez-vous me fournir les noms des détenteurs de police d'assurance de votre compagnie, pour que je puisse les contacter, et leur demander de signer une proposition, parce que par exemple je veux que M. Desmond Tutu siège à votre conseil d'administration?

M. Di Giacomo: Je n'ai pas encore pris connaissance des dispositions de la Loi sur les compagnies d'assurances concernant la régie des sociétés, nous n'avons pas encore la loi, mais permettez-moi simplement de dire ceci: pour une compagnie d'assurance-vie qui travaille au niveau international, et pour une compagnie qui travaille simplement au niveau national, les choses se présentent de façon complètement différente. Ainsi nous avons 3,000 clients au Zimbabwe, qui s'appelait par le passé la Rhodésie. Pourtant, depuis plusieurs années, nous n'avons plus vendu aucune police d'assurance en Rhodésie. Il est également probable que nous ayons encore plusieurs centaines de détenteurs de police d'assurance en Inde. Il serait donc un peu surprenant que quelques centaines de clients résidant en Inde, puissent, pour quelque raison politique que ce soit, faire une proposition de candidature, au conseil d'administration d'une compagnie canadienne qui n'a plus vendu une seule police d'assurance dans ce pays depuis 30 ans. Voilà exactement quel serait notre problème.

M. Rodriguez: Il est peu probable que cela se produise, puisque vous n'y êtes plus vraiment actif. Mais ce que vous faites en réalité c'est empêcher les détenteurs canadiens de police d'assurance de vous faire des propositions.

[*Texte*]

Mr. Di Giacomo: No, I do not think we would prevent Canadian policy holders—

Mr. Rodriguez: Then how many policy holders have you in Canada?

Mr. Di Giacomo: In the Canadian environment we must have about 200,000.

Mr. Rodriguez: So I would have to get 2,000.

Mr. Di Giacomo: To get 2,000 is not out of the realm of possibility.

Mr. Rodriguez: Would you supply me with the list of policy holders so I can contact them?

Mr. Di Giacomo: As long as I do not have to pay for the mailing.

Mr. Rodriguez: So there you have it all nicely locked up.

Mr. Di Giacomo: I think anybody in a stock company, if you ask for a stock list, will first of all give you a problem on that. But secondly, if they provide you with a list, I do not think a stock company will pay for the mailing if you want to put something on the agenda. Any stockholder is going to have to pay for his own costs, so why should we be at a disadvantage?

Mr. Rodriguez: I can come and get the list of the policy holders, then.

Mr. Di Giacomo: You would be perfectly welcome to have it as far as I am concerned.

Mr. Rodriguez: And I would get their names and addresses.

Mr. Di Giacomo: You are perfectly welcome to have it as far as I am concerned.

Mr. Rodriguez: What would I have, just a name, or would I get a name and address?

Mr. Di Giacomo: You would have a name and the address.

Mr. Rodriguez: Pardon?

Mr. Di Giacomo: You will have a name and an address, if you want it.

Mr. Rodriguez: Well, that is what I asked you.

Mr. Di Giacomo: That is what I said.

Mr. Rodriguez: Well, you did not have to be smart about it.

The Chairman: Come on! Come on! Mr. Sobeski.

Mr. Sobeski (Cambridge): Just one question. I would like you to explain, because I think some people might be confused, and I am thinking of people who are watching the industry. You talk about the need to be internationally competitive to have a strong domestic base. I think a lot of people out there would say, if you are doing well internationally, what is the concern about an eroding Canadian base? Could you elaborate on that, on why it is so important they be domestically strong to enhance your international competitiveness?

[*Traduction*]

M. Di Giacomo: Non, ce n'est pas du tout ce que nous ferions. . .

M. Rodriguez: Combien avez-vous de clients au Canada?

M. Di Giacomo: Environ 200,000.

M. Rodriguez: Il me faudrait donc alors 2,000 noms.

M. Di Giacomo: Ce n'est pas impossible.

M. Rodriguez: Seriez-vous alors en mesure de me fournir la liste, pour que je puisse contacter les détenteurs de police d'assurance?

M. Di Giacomo: Tant que ce n'est pas moi qui suis obligé de payer le port, certainement.

M. Rodriguez: De cette façon vous avez tout sous clés.

M. Di Giacomo: Je pense que ce serait la même chose pour n'importe quelle société par actions, si vous voulez une liste des actionnaires. Deuxièmement, si elle accepte de vous fournir la liste, parce que vous voulez faire une proposition à l'ordre du jour d'une assemblée, je ne pense pas qu'elle accepte de prendre en charge les frais de port. Ce seront aux actionnaires de payer, et je ne vois pas alors pourquoi nous serions traités différemment.

M. Rodriguez: Je pourrais donc obtenir la liste des détenteurs de police d'assurance.

M. Di Giacomo: Ça ne me gênerait certainement pas.

M. Rodriguez: Avec les noms et les adresses.

M. Di Giacomo: Vous pouvez certainement avoir cette liste, je n'y vois aucun inconvénient.

M. Rodriguez: Aurai-je simplement le nom, ou le nom et l'adresse?

M. Di Giacomo: Vous aurez le nom et l'adresse.

M. Rodriguez: Pardon?

M. Di Giacomo: Vous aurez le nom et l'adresse, si c'est ce que vous voulez.

M. Rodriguez: C'est ce que je vous demandais.

M. Di Giacomo: Exactement.

M. Rodriguez: Ce n'était pas la peine de tourner autour du pot à ce point là.

Le président: Allons! Allons! Monsieur Sobeski, vous avez la parole.

M. Sobeski (Cambridge): Une seule question: Je voudrais une explication, car je pense qu'il pourrait y avoir des malentendus, et je pense à tous ceux qui suivent vos affaires de près. Pour être fort au plan national, dites-vous, il faut également être compétitif sur le marché international. Beaucoup de gens penseront, au Canada, que si vous vous en sortez très bien au plan international, il n'est pas si urgent de vous montrer aussi inquiet de votre sort au Canada. Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez, et pourquoi vous devez à tout prix être extrêmemewnt solide sur le plan national si vous voulez améliorer votre compétitivité au plan international?

[*Text*]

Mr. Di Giacomo: I think the concern about an eroding domestic base begs the question of where you are going to domicile your head office. I think if you eventually reach a point where your business is under 20% domestically, and your margins are probably the weakest of any place you operate in the world, it behoves you as a senior manager to justify why a corporate headquarters would be in that market. Not many companies operate where they do 10% of their business. They basically end up going where they do the bulk of their business. I think you can see that around the world.

My real concern on that aspect is what it does to "the industry". We have a very strong Canadian-based Canadian headquarters mutual life insurance industry in Canada. They perhaps have a greater percentage...we know they have a greater percentage of their business internationally than the banks, without a doubt. We seem to be looking at the banks as our saviour to be global players when we have insurance companies being global players, and we are basically saying, let us make it harder for them in their own country and maybe even eventually force them out of the country. That is a long-term concern that I personally have.

• 2115

Mr. Soetens: I would like to ask the same question. Does Manulife sell your product in Quebec? Do you do it through the caisse populaires or through captured agents?

Mr. Di Giacomo: Manulife sells products in Quebec through a general agency, not through the caisse populaires.

Mr. Soetens: The story has it that in Quebec the caisse populaires sell insurance for less. Are they a competitive problem to you?

Mr. Di Giacomo: I have not seen that problem. If they are selling it for less, you would expect that the market would figure that they would dominate it. I cannot really answer that question per se. Whether they sell it for less is not a real problem for us, since our business has been growing rather rapidly in Quebec in the last couple of years.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Di Giacomo, for a good presentation.

Mr. Di Giacomo: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Our next witness is The Mutual Group. Mr. Jack Masterman is Chief Executive Officer. Mr. Masterman, you were here last week, and we have you here again this week.

Mr. Jack V. Masterman (Chairman and Chief Executive Officer, The Mutual Group): Mr. Chairman, our written brief focused on several broad policy issues that were addressed in the reform paper.

[*Translation*]

M. Di Giacomo: Si vous commencez à péricliter sur le plan national, la question se pose alors de savoir où vous allez installer votre siège. Si vous tombez au-dessous de la barre des 20 p. 100, pour votre chiffre d'affaires national, dans un pays où par ailleurs vos marges sont les plus faibles par rapport à tout ce que vous pouvez faire ailleurs dans le monde, vous êtes alors obligés d'expliquer, si vous êtes le directeur, pourquoi le siège continue à se trouver dans ce pays. Il n'y a pas beaucoup de compagnies qui continuent à avoir leur siège dans un pays qui représente 10 p. 100 de leur volume d'affaires. Elles finissent toutes par s'installer là où se trouve leur plus gros volume d'affaires. C'est ainsi que cela se passe dans le monde entier.

Mais ce qui m'intéresse surtout ici c'est le sort, de façon générale du secteur des assurances. Il y a au Canada un secteur mutuel de l'assurance-vie, dont les sièges sont au Canada, très développés. Le pourcentage...mais nous savons par ailleurs que le pourcentage de son volume d'affaires réalisé à l'étranger est encore plus important que pour les banques. Cela ne fait aucun doute. On a tendance à chercher son salut du côté des banques, en y voyant des organismes absolument internationaux, alors que ce sont les compagnies d'assurances qui ont la plus grande présence internationale. Et on finit par vouloir rendre la vie difficile aux compagnies d'assurances dans leur propre pays, ce qui au total les amènera à s'exiler. A longue échéance, c'est exactement ce que je crains.

M. Soetens: J'ai la même question à poser. Est-ce que Manuvie vend vos produits au Québec? Passez-vous par les caisses populaires, ou par des agents captifs?

M. Di Giacomo: Manuvie vend ses produits au Québec par l'intermédiaire d'une agence générale, et non pas par les caisses populaires.

M. Soetens: On dit que les caisses populaires du Québec vendent des assurances meilleur marché. Vous font-elles une concurrence difficile à soutenir?

M. Di Giacomo: Je n'ai pas connaissance de quelque problème que ce soit de ce côté là. Si elles arrivent à vendre des polices à meilleur marché, on devrait normalement à s'attendre à ce qu'elles monopolisent la clientèle. Je ne peux pas vraiment répondre à question. En tous les cas si leur produit est meilleur marché que le nôtre, ça ne semble pas nous causer de problème, puisque notre volume d'affaires a rapidement progressé depuis quelques années dans cette province.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Di Giacomo, pour cet excellent exposé.

M. Di Giacomo: Merci, monsieur le président.

Le président: Nous recevons maintenant le groupe La Mutuelle. Monsieur Jack Masterman en est le président directeur général. Monsieur Masterman, vous avez déjà comparu ici la semaine dernière, c'est donc la deuxième fois que nous vous entendons.

M. Jack V. Masterman (président du conseil d'administration et chef de la direction, La Mutuelle): Monsieur le président, notre mémoire écrit aborde un certain nombre de grandes questions d'orientation qui ont été présentées par le document portant sur cette réforme.

[*Texte*]

I believe the government has set out a reasonable policy framework. The networking issue is of prime concern to us. The career agency system is the cornerstone of the Mutual Group's distribution of products and services to individuals. It is an effective counterbalance to the branch-based system used by deposit-taking institutions. The government proposals are designed to ensure that the agency system can continue to operate effectively in an evolving financial services environment. The approach recognizes the realities of the marketplace and, at the same time, puts in place policies that encourage additional competition.

The proposals allow the evolution of the last several years to continue. They do not spark a revolution. We believe there is no evidence to suggest that the consumer will be better served by allowing deposit-taking institutions to retail insurance. Claims that prices will be lower and service enhanced do not hold up under scrutiny. The restrictions the government proposes in this area are good public policy, and I would encourage this committee to support them.

Although our brief did not address this issue, I applaud the government's initiative to limit the percentage of affiliated directors on a board. This is an important principle of governance and should be retained. I mention this because I think the bankers are talking against it. I have not heard anyone speak in support of it. I add my words of support.

We have identified a few technical flaws in the bill. For example, assuming the relevant sections of Bill C-83 are transposed into insurance legislation, Mutual Life of Canada will have to set up a subsidiary in order to continue its practice of providing information services to the sales force. Surely the government did not intend to introduce such a cumbersome structure to replace a much simpler system that seems to be working perfectly well.

Second, Mutual Life would not be able to guarantee the insurance obligations of its U.S. insurance subsidiaries, thereby putting them at a competitive disadvantage in the United States.

Third, the proposal makes the option of using joint ventures very difficult. The proposals would force us to own less than 10% or more than 50% of a company.

Fourth, Mutual Life has always been able to accept deposits, but the government's proposals put this practice offside. We are not looking to enter the payment system—that is for banks and trust companies—but all financial institutions need the power to hold deposits.

Before I conclude my statement, I would like to expand on a suggestion put forth in our brief involving the creation of a harmonization work group. Harmonization is one of the most important matters facing our industry, since we are

[*Traduction*]

La réforme proposée par le gouvernement semble, dans ses grandes lignes tout à fait raisonnable. La question des réseaux nous intéresse tout particulièrment. Tout le système de distribution de produits et de services du groupe La Mutuelle est basé sur ses agents de carrière. Ces agents font le contrepoids au système de succursales des institutions de dépôt. Les changements proposés assurent que le système d'agence continuera de fonctionner de façon efficace tout en suivant l'évolution du milieu des services financiers. L'approche adoptée tient compte des réalités du marché tout en prévoyant des mesures qui encourageront une plus grande concurrence.

On propose en fait de permettre que l'évolution des dernières années se poursuive. Il ne s'agit donc pas d'un bouleversement. A notre avis, rien ne laisse croire que le consommateur serait mieux servi si les institutions de dépôt pouvaient offrir de l'assurance au détail. A l'examen, les affirmations selon lesquelles les prix diminueraient et le service s'améliorerait, sont sans fondement. Les restrictions proposées par le gouvernement dans ce secteur sont dans l'intérêt du public et j'encourage votre comité à les appuyer.

Bien qu'il n'en soit pas question dans notre mémoire, je suis très heureux des initiatives du gouvernement destinées à fixer un nombre minimal de membres du conseil indépendant. Il s'agit d'un principe d'administration important, qui doit être maintenu. Je le dis, car apparemment les banquiers s'y opposent. Je dois dire que jusqu'ici je n'ai entendu personne s'y montrer favorable. Je tiens donc à insister là-dessus.

Nous avons relevé un certain nombre de défauts techniques dans le projet de loi. Ainsi, si les articles du projet de loi C-83 étaient effectivement adoptés tels quels et appliqués au secteur des assurances, La Mutuelle du Canada serait contrainte de créer une nouvelle filiale pour pouvoir continuer à fournir des services d'information à ses agents. Il n'était certainement pas dans l'intention du gouvernement de vouloir remplacer un système assez simple par quelque chose d'aussi complexe, puisque jusqu'ici les choses semblaient marcher de façon satisfaisante.

Deuxièmement, La Mutuelle du Canada ne serait plus en mesure de garantir les obligations d'assurance de ses filiales américaines, ce qui les désavantageraient par rapport aux autres sociétés des Etats-Unis.

Troisièmement, les règles proposées rendraient très difficile le recours aux entreprises en co-participation. Nous serions en effet contraints de posséder moins de 10 p. 100 ou plus de 50 p. 100 d'une même compagnie.

Quatrièmement, La Mutuelle a toujours été autorisée à accepter les dépôts. Les propositions actuelles supprimeraient ces possibilités. Nous ne voulons pas devenir membre de l'Association canadienne des paiements, laquelle doit être réservée aux banques et aux compagnies de fiducie, mais toutes les institutions financières ont besoin de pouvoir faire du dépôt.

Avant de conclure, j'aimerais ajouter quelques remarques concernant la proposition que nous faisons dans notre mémoire de créer un groupe d'harmonisation. L'harmonisation est l'une des questions les plus importantes

[*Text*]

governed both federally and provincially. Now that the federal proposals are on the table, serious efforts toward harmonization should be made. I believe there is room for the private sector to participate in the process. There is a need to foster partnerships between policy makers, regulators and insurance representatives. I look forward to your questions.

The Chairman: With respect to the 30% issue of investment, apparently the insurance industries have always had the right to buy 30% of a company and treat it as sort of an affiliate or a subsidiary—an investment in any event. Can you explain that, Mr. Masterman, how that works and why we should retain it and not go to the 10% portfolio?

• 2120

Mr. Masterman: I do not think we have ever considered, bar one occasion, that the 30% rule was an attempt at ownership. We have looked upon it simply as an investment position and taking a sizeable position within a company, perhaps some of the smaller companies, and to make a significant investment we have gone as high as 30% on occasion.

The Chairman: What would give you liquidity?

Mr. Masterman: Liquidity on the smaller companies?

The Chairman: Yes. If you buy 30% of the company, you have a significant interest in that company. You cannot get out of that, you cannot liquidate that very easily in order to look after your demands for—

Mr. Masterman: There is no question that it may well be an illiquid asset, but you can establish your liquidity in other investments. It is not that I am arguing for a return of the 30% so much as I am arguing that if we wanted to go into a joint venture, this is almost denied to us now because we have to hold more than 50%. That is the nature of it.

Mr. Walker: You state on page 2:

We believe there is no evidence to suggest the consumer will be better served.

Is there any evidence to suggest that the consumer will be worse off?

Mr. Masterman: As the banks have done to prove their case, I probably could speculate as well to prove our case. I do not think they have offered evidence, and I cannot offer evidence. I would suggest, though, that the thing that concerns me most is the dominant position that the banks have and how they might squeeze out the life industry in the long run. I believe the agency system offers a very good alternative to the customer, and I think the customer would be the loser if it should dwindle.

[*Translation*]

auxquelles doit faire face le secteur des services financiers, parce qu'il est régit tant par les autorités fédérales que provinciales. Maintenant que le fédéral a fait connaître sa position, l'heure est venue de faire des efforts sérieux d'harmonisation. Je crois qu'il serait souhaitable que le secteur privé participe à ce processus. Il est essentiel que le législateur, les autorités de façon générale et les représentants du secteur financier soient en mesure de collaborer. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Il semble que les compagnies d'assurances aient toujours pu jusqu'ici acquérir 30 p. 100 d'une compagnie tierce, pour en faire une filiale. . . en quelque sorte c'est un placement. Pouvez-vous nous expliquer comment cela fonctionne, et pourquoi nous devrions en rester là, au lieu d'imposer la limite des 10 p. 100?

M. Masterman: A une exception près, je ne pense pas que cette règle des 30 p. 100 corresponde pour nous à une volonté de prise de possession. Cela met en cause pour nous simplement notre politique de placement, cela nous donne la possibilité d'avoir un certain poids à l'intérieur d'une société, parfois il s'agissait de petites compagnies, et dans certains cas, lorsqu'il s'agissait d'un placement d'importance, nous sommes allés jusqu'aux 30 p. 100.

Le président: Et où alliez-vous chercher vos liquidités?

M. Masterman: Lorsqu'il s'agissait de petites compagnies?

Le président: Oui. Si vous achetez 30 p. 100 de la compagnie, vous devenez partie prenante. Vous ne pouvez pas non plus vous retirer facilement, et avoir facilement accès à des liquidités lorsque des demandes. . .

M. Masterman: Effectivement ce sont des actifs qu'il n'est pas facile de liquider, mais vous pouvez par d'autres placements garantir vos liquidités. Ça n'est pas tant que je veuille absolument revenir à cette part des 30 p. 100, mais que l'on nous impose de détenir plus de 50 p. 100, rend toute association en co-participation pour ainsi dire impossible.

M. Walker: A la page 2 vous dites:

Rien ne prouve que le consommateur sera mieux servi.

Est-ce que l'on peut au contraire penser qu'il sera plus mal servi?

M. Masterman: Lorsque les banques sont venues prêcher pour leurs saints, elles ont fait étalage de statistiques, je pourrais en faire autant. Je ne pense cependant pas qu'elles vous aient donné la preuve de quoi que ce soit, et je ne peux pas non plus le faire. Ce qui me préoccupe le plus c'est que les banques soient en position de force, ce qui leur donnerait la possibilité d'éliminer petit à petit le secteur de l'assurance-vie. Or je pense que notre système d'agents offre aux consommateurs un choix tout à fait sain, et je pense que celui-ci serait plus mal servi si cette organisation devait disparaître.

[*Texte*]

Mr. Walker: But asking us to protect this system is a little bit like a throwback to the good old days where you had travelling salesmen and so forth. People do not shop that way; they do not buy products that way. I am just wondering why you should need a regulatory environment to maintain a system for which there may not be a natural drive any more.

Mr. Masterman: My feelings are predicated upon the product itself and the thought that the banks could put something across the counter and sell people things that did not fit their circumstances. The identification of needs is a complex process. Perhaps the product is not the complexity, but the needs themselves are. I think it takes a well-trained life insurance agent to identify those and offer the appropriate product—

Mr. Walker: Let us be devil's advocate—

Mr. Masterman: —and to go one step further, to identify those needs, to do all the leg work, and then allow the banks to sell it across the counter without having incurred that work would seem to me a rather unfair situation.

Mr. Walker: One would assume that if your people are well-trained, the bank's people are well-trained. And a well-trained bank person would not be any more predatory than a well-trained life insurance person. It seems to me that the situation of saying that for some reason the relationship in a bank branch somewhere out in some community is somewhat more devious or destructive than an insurance agent visiting a family late at night, describing a number of situations on which they may be a little bit unnerved and should need more insurance—do you not think there are two sides to this?

Mr. Masterman: I think you have an unusual idea of how insurance is sold these days, for one thing.

Mr. Walker: The bank might say you have an unusal idea—

Mr. Masterman: I have no quarrel with a bank's operation using well-trained agents, but I do like the idea of divorcing it from the branch itself and avoiding the tied selling. If the banks were able to develop the same degree of dedicated sales force as the life industry has, there is no question our arguments would be lessened. But I still would worry about the bank.

Mr. Walker: So if the bank had a well-trained life insurance sales force, you would not object to it being involved with it?

Mr. Masterman: I think they would be operating just like a life insurance company, in fact.

Mr. Walker: So ownership is not an issue for you?

Mr. Masterman: Not particularly.

Mr. Sobeski: I have a couple of quick questions because your brief is a little bit different from some of the other briefs. First, on access to capital, we heard Confed Life, when they were up, saying that the proposal just to give issue-

[*Traduction*]

M. Walker: Demander par ailleurs qu'on protège ce système semble un peu rétrograde, une façon de revenir au bon vieux temps, où il y avait des agents qui faisaient le tour des campagnes etc. Le comportement des consommateurs a évolué, les gens n'achètent plus leurs assurances de cette façon. Pourquoi imposer une réglementation destinée à maintenir un système qui semble peut-être appelé à disparaître naturellement.

M. Masterman: Je pense d'abord au produit lui-même, et au fait que les banques pourraient offrir à leur clientèle, à leurs guichets, un produit qui ne correspond pas aux besoins du client. L'analyse de ce besoin est un processus complexe. Ça n'est pas tant le produit qui est source de difficulté, que l'analyse de ces besoins eux-mêmes. En matière d'assurance-vie, vous avez besoin d'un agent véritablement bien formé, pour que ces besoins soient analysés correctement et que le produit qui convient...

M. Walker: Faisons-nous un peu l'avocat du diable...

M. Masterman: ...et poursuivons un petit peu notre raisonnement, si après avoir fait toute l'analyse de ces besoins, après avoir fait tout ce travail, de fond, on donne aux banques la possibilité de vendre le produit à leur guichet, sans qu'elles aient eu, elles le travail à faire, ça me paraît un petit peu injuste.

M. Walker: Mais si vous êtes formés et expérimenté, on peut supposer la même chose du personnel des banques. Je ne vois pas pourquoi l'agent d'une banque serait moins bon qu'un agent d'assurance qui a reçu une bonne formation. Je ne vois pas pourquoi le rapport entre l'employé d'une succursale, quelque part dans une localité du Canada, et son client, serait moins honnête que celui de l'agent d'assurance qui rend visite à une famille tard le soir, avec la possibilité que cela lui donne de présenter certains scénarios qui pourraient effectivement toucher la sensibilité potentielle du client auquel il faut vendre une assurance...ne pensez-vous pas qu'il y ait du pour et du contre des deux côtés?

M. Masterman: Je crois que vous avez une idée un petit peu bizarre de la façon dont on vend des assurances aujourd'hui.

M. Walker: Les banques pourraient penser que vous aussi vous avez des idées un peu curieuses sur la façon...

M. Masterman: Les banques peuvent effectivement avoir des employés très bien formés, mais j'aimerais que cela se passe en dehors de succursales elles-mêmes, et que l'on évite les ventes liées. Et si effectivement les banques sont en mesure de former une main-d'oeuvre aussi dévouée que celle des assurances, il ne fait aucun doute que nos arguments seraient de moindre valeur. Mais je reste sceptique.

M. Walker: Si donc les banques avaient elles aussi des agents compétents, en matière d'assurance, vous ne verriez aucune objection à ce qu'elles entrent sur ce marché?

M. Masterman: Elles fonctionneraient alors exactement comme les compagnies d'assurances.

M. Walker: Vous ne voyez donc aucun inconvénient à ce qu'elles soient propriétaires?

M. Masterman: Pas spécialement.

M. Sobeski: Votre mémoire est quelque peu différent des autres mémoires et j'aurais quelques questions brèves à vous poser. A propos de l'accès aux capitaux, nous avons entendu la Confédération nous dire que recourir à l'émission

[*Text*]

preferred shares and subordinated debt capital was a partial solution. In your brief, you seemed to think that was enough. Do you support what Confed Life was saying, that in four to six years they would find themselves at a competitive disadvantage?

• 2125

Mr. Masterman: Obviously, Confed and Mutual Group have a different vision of the future. We have never been driven by size or growth by itself. We are more focused on doing as good a job as we can for the customer.

Our assessment of our capital right now, bearing in mind that it has come only off the margins of products—we have not ever been able to reach capital markets—is that it seems adequate for our current needs and our future plans. This probably implies that our plans are more limited than Confederation Life.

I would think that the opportunities being offered by the proposed legislation would cover our needs for years to come. As I say, that is predicated on a different view of how important growth is to the organization.

Mr. Sobeski: The secondary part was in the brief. It talked about an asset-liability match problem. Is that a major concern? Has your industry had major problems with that matching?

Mr. Masterman: It is a major concern. I do not think we have what I would call a major problem with it. But any financial institution now that does not have a good balance between assets and liabilities and matching is asking for a lot of trouble.

Mr. Sobeski: On the issue of policy holder rights, in your brief your company supported the idea of 100 policy holders for a reasonable suggestion; yet in their brief Manulife did not think that was a good idea. The talk is that you can get out 100 people quite easily, and then the cost of mailings and everything else. Why do you not share the same concern they have?

Mr. Masterman: I picture it working in a certain way. If a reasonable proposal is put to us, with sufficient weight, we would have little problem including it in our annual mailing prior to our annual meeting. We are doing a mailing in any event, so it is not an added cost burden. It is a matter of just having another item on the agenda.

The 100 pertains to the issues that come up at a general meeting. In my mind those are rather cut and dried and well-defined. To have 100 as a minimum does not bother me that much. The limit of 500 would apply to issues at a special meeting. I would support that upper limit.

Mr. Soetens: Mr. Masterman, a report was issued by the Public Interest Research Centre in 1989, substantially funded or certainly partially funded by the Canadian banks. I quote from a report I have here:

[*Translation*]

d'actions privilégiées, ou à l'émission de titre de créance de second rang n'était qu'une solution imparfaite. D'après votre mémoire, ça vous semble suffisant. Pensez-vous, comme la Confédération, que dans quatre à six ans elle risque de se retrouver dans une situation désavantageuse sur le plan de la concurrence?

M. Masterman: De toute évidence la Confédération et la Mutuelle ont une vision différente de l'avenir. Ce ne sont jamais des questions de taille ou de croissance qui ont imposé sa politique à notre groupe. Nous nous intéressons surtout à faire ce que l'on appelle du bon travail au service de notre clientèle.

Pour ce qui est de notre capital, compte tenu de ce qu'il provient uniquement des marges que nous dégageons—nous n'avons jamais eu recours au marché financier—il semble que nos besoins, compte tenu de nos projets d'avenir, soient à l'heure actuelle couverts. Cela permet de conclure, probablement, que nos projets sont plus modestes que ceux de la Confédération.

Ce que propose par ailleurs le projet de loi semblerait également suffisant pour nos besoins à venir. Et comme je l'ai déjà dit, cela dépend évidemment du point de vue que l'on prend sur la question de la croissance de la compagnie.

M. Sobeski: Ma deuxième question porte également sur un point de votre mémoire. Je veux parler de la solvabilité. Est-ce pour vous un problème? Est-ce qu'il y a eu des problèmes, dans votre secteur, de rapport entre les actifs et le passif?

M. Masterman: C'est une question grave. En ce qui nous concerne nous n'avons pas à ce sujet de problème vraiment grave. Mais toute institution financière qui n'équilibre pas correctement ses actifs et son passif, se retrouvera sans doute avec des problèmes de solvabilité.

M. Sobeski: Parlons maintenant des droits des détenteurs de police d'assurance. L'idée que 100 détenteurs puissent faire une proposition vous semble raisonnable, alors que Manuvie n'est pas du tout de cet avis. L'idée c'est que l'on peut facilement trouver 100 personnes et que les frais de port etc. sont réduits d'autant. Pourquoi êtes-vous d'un avis différent?

M. Masterman: Je me fais une certaine idée de la façon dont cela peut fonctionner. Si une proposition raisonnable nous est faites, si elle est suffisamment appuyée, nous n'avons aucune difficulté à l'inclure dans notre envoi collectif annuel, avant l'assemblée générale. Puisque de toute façon nous avons un courrier à ce moment-là, cela ne nous coûterait en plus. Il s'agit alors simplement d'inscrire un point supplémentaire à l'ordre du jour.

Le minimum de 100 personnes concerne les questions qui seraient proposées pour discussion à l'assemblée générale. Il s'agit de points tout à fait bien définis, sans aucune ambiguïté. Avoir un minimum de 100 personnes qui appuient la proposition me semble tout à fait acceptable. La limite de 500 concernerait les questions portées à l'ordre du jour d'une réunion spéciale. Je suis aussi favorable à cette limite supérieure.

M. Soetens: Monsieur Masterman, je vais vous citer ici un rapport du Centre de recherche pour l'intérêt public, que finance en partie, et peut-être de façon importante, les banques canadiennes. Je cite ce rapport de 1989:

[*Texte*]

The study estimated that permitting financial institutions to distribute insurance products through their branches could result in consumer savings of up to $3 billion a year or some 10% of premiums paid for standard forms of insurance.

So we have a written report by an interest group called the Public Interest Research Centre, funded by banks, that says there is a saving. I have had a number of questions this evening from insurance people. No one has said they have done a study that says there is no saving. All I have heard is that they do not think there is. I would like some comment from you.

I mentioned earlier that documents from the Superintendent of Insurance state that commissions are about 15% of premiums on life insurance. This report says they can save 10% of that. Where am I? Are all these numbers nonsense?

Mr. Masterman: Yes. In simple terms, that $3 billion is nonsense.

Mr. Soetens: Am I just to believe you or are you now going to give me a report that says so?

Mr. Masterman: I will add to that. The $3 billion representing 10% of $30 billion—I just do not know what that $30-billion base is. I think the Life Underwriters spoke of the life insurance premiums as forming a base of some $5 billion. The life annuities, group and individual, probably would add another $12 billion to that. In the life industry alone you are up to around $17 billion, in that neighbourhood. Frankly, I doubt that the property and casualty would bring in the addition. I cannot talk to that in any event.

• 2130

Looking at the breakdown of the life insurance industry, with the $12 to $15 billion in premium income for that line of insurance, there is no way you can save 10% on that figure. Ten percent of annuity premiums would be far in excess of our expense loadings, plus our profit margins, including the sales commissions. So the only way the bankers are going to obtain up to 10% on that product is to define a better investment means than we have or to handle their mortality differently than we do. I just do not believe it.

Now, on to the life product, which—bear in mind—represents only about $5 billion on $30 billion of their premium income, which is a relatively small amount, the loadings and profit margins would admittedly be higher. We are unique in the industry in having gone to a level commission system, and our system for the life product is in that range, at 14% to 15%.

I do not believe for one moment that the bankers are going to issue their products without any distribution costs whatsoever. They may cut back a bit on that commission we are paying, but not as much as 10% of premiums.

Mr. Soetens: One thing I have always found is that we have this one group of well-funded experts who make a point. I am sure your various companies together could fund a study to refute this one. If you would like to encourage your members to do so at some time, such a study would be very useful.

[*Traduction*]

Si l'on permettait aux institutions financières, dans leurs succursales, de vendre des services d'assurance, les consommateurs pourraient réaliser une économie globale de 3 milliards par an, soit 10 p. 100 des primes versées pour les assurances les plus courantes.

Voilà donc ce que prétend ce rapport du Centre de recherche pour l'intérêt public, lequel est en partie financé par les banques. J'ai posé plusieurs questions ce soir aux représentants du secteur des assurances, mais aucun ne m'a dit qu'ils avaient fait une étude montrant que cela coûterait moins cher aux consommateurs. Tout ce qu'ils ont pu dire c'est qu'ils ne pensaient pas que cela coûterait moins cher. J'aimerais avoir votre avis là-dessus.

Il y a aussi les documents du surintendant des assurances, disant que les commissions représentent à peu près 15 p. 100 des primes, dans le secteur de l'assurance-vie. D'après ce rapport on pourrait réaliser jusqu'à 10 p. 100 d'économie. Je ne sais plus où j'en suis dans tout cela. Ces chiffres sont-ils fantaisistes?

M. Masterman: Oui. Ces 3 milliards n'ont absolument aucun sens.

M. Soetens: Est-ce que je dois simplement vous croire sur parole, ou pouvez-vous me citer quelque étude?

M. Masterman: Permettez-moi de continuer. Trois milliards de dollars représentant 10 p. 100 des 30 milliards de dollars... Je ne sais pas d'où viennent ces 30 milliards. Je peux cependant dire que l'association des assureurs-vie du Canada a dit que les primes d'assurance-vie représentaient un volume de 5 milliards de dollars. Les rentes à vie, groupées ou individuelles, seraient sans doute de l'ordre de 12 milliards de dollars à ajouter à ça. Dix-sept milliards de dollars pour l'assurance-vie, environ. Et je doute que le secteur des assurances générales fasse la différence. Je ne peux évidemment rien en dire.

Si vous prenez le secteur de l'assurance-vie, avec ses 12 à 15 milliards de primes, je ne vois pas comment vous pourrez économiser les 10 p. 100 qu'on vous cite ici. Dix p. 100 des primes, pour les rentes, serait également bien supérieur à nos frais, plus nos marges de profit, en incluant les commissions des agents. La seule façon pour les banquiers de pouvoir réaliser une économie de 10 p. 100 sur ce produit serait de trouver de meilleurs placements que les nôtres ou d'inclure le facteur mortalité différemment dans leurs calculs. Mais je n'y crois pas.

Pour ce qui est de l'assurance-vie, qui représente seulement 5 milliards sur les 30 milliards dont vous parliez, ce qui est donc assez peu, les frais et les marges de profit seraient évidemment plus élevés. Nous sommes les seuls de notre secteur à adopter un système de commission unique, qui, pour l'assurance-vie, est de 14 à 15 p. 100.

Je ne pense pas un seul instant que les banquiers vont pouvoir vendre leurs produits sans frais de distribution, etc. Ils pourront peut-être réduire un petit peu la commission que nous payons, mais jamais jusqu'à ce que cela fasse 10 p. 100 de la prime.

M. Soetens: Voilà donc un groupe de spécialistes, certainement très bien financés, qui nous expliquent une chose. Je suis sûr que vos compagnies d'assurance pourraient se cotiser pour financer une étude réfutant leur point de vue. Si vous pouviez les encourager à le faire, ce genre d'étude nous serait très utile.

[*Text*]

Mr. Masterman: Thank you. We will take your suggestion.

Mr. Rodriguez: You said you had no problem with the ownership question, i.e., banks owning insurance companies.

Mr. Masterman: I have less problem with the ownership question than with the networking. To say I have no problem with it would be a bit of an overstatement, but probably my only concern with the ownership question is one of market dominance and the size of the big bank that is moving in.

Mr. Rodriguez: We should look at Australia sometimes, because it is so similar to Canada. How do they do it in Australia? The banks market insurance there and insurance companies have not gone out of business and banks have not dominated the insurance business; they do not carry on the businesses from the same building.

Mr. Masterman: The banks moved into life insurance some years ago in Australia and they took a very sizeable market share. But the position in Australia is quite different from that in Canada. My impression is that the industry in Australia was not offering much in the way of creditors' insurance; that is, covering the outstanding loans by insurance. So it was natural, when the banks became involved with insurance, that they could match that type of thing. That aspect is well matched in Canada already.

The tax environment in Australia is quite different from here, so the sale of a high-premium insurance such as an endowment type of sale would go well in Australia. That type of insurance does not suit Canada's environment at all. But I do suggest that the banks moving into the insurance world in Australia have had more than an insignificant effect on the life insurance companies there.

Mr. Rodriguez: Is there not a company in Waterloo that has put on computer all the various policy options from all the companies, so that when I go to a broker today to obtain life insurance, he takes my vital statistics, punches it into the computer, and comes up with a policy for me?

Mr. Masterman: No, that is not true. A computer marketing firm is offering the pricing on many companies, but it cannot offer pricing for the Mutual Life Assurance Company and for many of the other exclusive agencies.

Mr. Rodriguez: But he covers all the other agencies.

Mr. Masterman: He covers the brokerage type of companies, but not the exclusive ones. Again, that is not related to the banks getting into the business, in my mind. The fear about the banks getting into the business comes from their size alone and the fact that they are dominant in the financial services world and could become even more so.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Masterman, for coming. You have been most helpful, as usual.

[*Translation*]

M. Masterman: Merci. Nous prenons bonne note de votre idée.

M. Rodriguez: Apparemment, que les banques puissent être propriétaires de compagnies d'assurance ne vous pose aucun problème.

M. Masterman: C'est moins la question de la propriété que la question des réseaux de distribution qui me préoccupe. Dire que cela ne me gêne absolument pas serait exagéré, mais ma seule inquiétude, au cas où les banques seraient propriétaires de compagnies d'assurance, tient à leur position de force sur le marché, et à la taille des grandes institutions bancaires.

M. Rodriguez: Il faudrait peut-être voir ce qui se fait en Australie, où la situation est comparable à celle du Canada. Comment s'y prennent-ils là-bas? Les banques vendent de l'assurance, et cependant, les compagnies d'assurance continuent à survivre, sans que les banques dominent le secteur de l'assurance; ils semblent seulement se partager le marché.

M. Masterman: En Australie, effectivement, les banques sont entrées sur le marché de l'assurance-vie il y a quelques années, et elles s'y sont taillé une part assez impressionnante. Cependant, la situation australienne est différente de ce qu'elle est au Canada. J'ai l'impression que les compagnies australiennes ne faisaient pas grand-chose dans le domaine de l'assurance des dettes, c'est-à-dire des prêts non remboursés. Lorsque les banques ont commencé à entrer dans ce secteur, elles ont pu s'occuper de ce genre d'affaires. Au Canada, nous nous en occupons déjà.

La fiscalité australienne est par ailleurs différente de la fiscalité canadienne, et les assurances à prime très élevée où l'on crée une fondation à la mort de l'assuré sont beaucoup plus faciles à vendre qu'ici. Cela ne convient pas tellement au Canada. Mais je ne veux certainement pas dire que l'entrée des banques sur le marché de l'assurance, en Australie, n'a eu aucun effet sur cette industrie.

M. Rodriguez: N'y a-t-il pas à Waterloo une compagnie qui a mis sur ordinateur toutes les polices d'assurance possibles de toutes les compagnies, ce qui permettrait à n'importe quel courtier d'assurance de trouver en très peu de temps la police qui me convient le mieux?

M. Masterman: Non, c'est faux. Il y a effectivement une firme qui fait de la commercialisation par ordinateur et qui vous donne les prix de beaucoup de compagnies. Mais elle ne peut pas vous donner les prix de la compagnie Mutuelle d'assurance-vie, ni de beaucoup d'autres agences en exclusivité.

M. Rodriguez: Mais elle peut couvrir le reste.

M. Masterman: Oui, les courtiers de type courant, mais non pas ceux qui ont l'exclusivité. Mais je ne pense pas que cela ait un rapport quelconque avec le fait que les banques puissent entrer sur le marché. Ce qui peut être inquiétant, c'est la taille de ces banques, à elles seules, et le fait qu'elles dominent le monde des services financiers, et que ce phénomène ne ferait que se renforcer.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Masterman. Voilà qui aura été très utile, comme à l'accoutumée.

[*Texte*]

The Sun Life Assurance Company is our next witness. It is represented by John McNeil, Chairman and Chief Executive Officer; John Harrison, Senior Vice-President; Gregory Gee, Vice-President, General Counsel and Secretary; and Michael Hasley, Senior Vice-President, Finance.

• 2135

Mr. McNeil.

Mr. John D. McNeil (Chairman and Chief Executive Officer, Sun Life Assurance Company of Canada): Mr. Chairman, we very much appreciate this opportunity to be heard. Rather than summarize a brief that is on the public record, I would like to make three observations concerning legislative proposals the committee is considering.

First, I would like to refer to the contrast between the United States and Canada when it comes to the soundness of financial institutions. As a result of introducing deposit insurance some 20 years ago, there are a few blemishes on the good name of Canada in the form of failed banks and trust companies. For Sun Life this is a matter of deep regret. Overall, however, the Canadian record is a good one, and our large financial institutions have a deservedly high reputation for stability and financial strength.

The record in the United States, by contrast, Mr. Chairman, is very bad. The savings and loan situation is a national disaster. In addition, there have been numerous troubled banks, both large and small, and some insolvencies among insurers. Why is this so? I believe, Mr. Chairman, it is because the regulation of financial institutions in the United States has suffered from the pursuit of multiple objectives that were not always reconcilable.

For example, over the decades U.S. financial sector legislation has given much attention to issues revolving around the concentration of economic power. This preoccupation was clearly excessive, in our opinion, for it weakened the financial system. At various other times, issues relating to consumer protection have been at the forefront. At all times, of course, there has been a concern for soundness and solvency, but frequently these considerations are compromised in the interest of other objectives. The U.S. experience was also importantly influenced by the fact that both the federal and state governments exercised jurisdiction, and by the multiplicity of regulators.

In Canada, by contrast, the regulation of financial institutions has been exercised mainly at the federal level, and it has never suffered from confusion over what the objective was. The objective was always safety, soundness, and solvency of financial institutions. In Canada, in our opinion, we have got the balance right. I speak of the past.

Sun Life's views on this legislation are driven by a belief that soundness and solvency must continue to be the paramount objective and all the other objectives should be secondary. There is a lot of rhetoric surrounding this legislation from various interveners about the desirability of more competition and wider consumer choices and the need for greater powers so that Canadians can go forth and compete in the global marketplace. I know, for the record,

[*Traduction*]

Nous allons maintenant entendre la compagnie d'assurance Sun Life du Canada. Elle est représentée par John McNeil, président-directeur général; John Harrison, premier vice-président, Gregory Gee, vice-président, avocat général et secrétaire; et Michael Hasley, premier vice-président, Finances.

Monsieur McNeil.

M. John D. McNeil (président-directeur général, Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie): Monsieur le président, nous vous remercions infiniment de votre invitation. Plutôt que de résumer notre mémoire, j'aimerais faire trois observations concernant les propositions législatives que votre comité étudie.

Premièrement, j'aimerais comparer les États-Unis et le Canada quant à la solidité des institutions financières. A la suite de l'introduction de l'assurance-dépôts, il y a quelque 20 ans, la réputation du Canada a connu quelques revers sous la forme de faillites de banques et de compagnies fiduciaires. Sun Life le regrette infiniment. Cependant, dans l'ensemble, le bilan canadien est bon, et nos grandes institutions financières méritent largement leur bonne réputation de stabilité et de force financière.

Le bilan aux États-Unis, par comparaison, monsieur le président, est très mauvais. La situation des institutions d'épargne et de prêt est un désastre national. De plus, de nombreuses banques, grandes et petites, connaissent des problèmes, et certains assureurs connaissent des problèmes d'insolvabilité. Quelle en est la raison? Je crois, monsieur le président, que c'est parce que la réglementation des institutions financières aux États-Unis a souffert de la poursuite d'objectifs multiples qui n'étaient pas toujours conciliables.

Par exemple, au cours des dernières décennies, la législation du secteur financier américain a prêté beaucoup d'attention aux questions de la concentration du pouvoir économique. Cette préoccupation était de toute évidence excessive, à notre avis, car elle a affaibli le système financier. A d'autres moments, ce sont les questions concernant la protection des consommateurs qui ont occupé l'avant-scène. En tout temps, bien entendu, l'accent a été mis sur la santé financière et la solvabilité, mais souvent, ces considérations ont été compromises dans l'intérêt d'autres objectifs. L'expérience américaine a été également influencée de manière importante par le fait que les gouvernements fédéral et d'État exercent chacun une juridiction et par la multiplicité des administrateurs.

Au Canada, en comparaison, la réglementation des institutions financières a été principalement exercée par le palier fédéral et n'a jamais souffert de confusion pour ce qui est de l'objectif. Cet objectif a toujours été la sécurité, la santé financière et la solvabilité des institutions financières. Au Canada, à notre avis, la balance est équilibrée. Je parle du passé.

L'avis de la Sun Life sur cette mesure législative est dicté par la croyance que la santé financière et la solvabilité doivent continuer à être les objectifs premiers et que tous les autres objectifs devraient être secondaires. D'aucuns réclament plus de concurrence, plus de choix pour les consommateurs et des pouvoirs accrus afin que les Canadiens soient compétitifs sur le marché mondial. Monsieur le président, aussi louables que soient ces objectifs, je sais qu'il

[*Text*]

Mr. Chairman, that these objectives, however laudable, may at times and under certain conditions be in conflict with maintaining solvent companies.

My second point is that the complete package of legislation for all financial institutions is going to introduce some very major changes in our financial marketplace with results, I submit, that are going to be unpredictable. I recently had the occasion to comment on the paradox of reforming financial legislation in the United States. In a nutshell, the paradox is that while the present regulatory regime may produce results that are unacceptable, changing that regime may produce results that are intolerable. Exhibit A of this phenomenon is the deregulation of the savings and loan industry in 1982; and, Mr. Chairman, I could give you a number of other examples.

Good management of financial institutions seems to require long experience, continuity, and predictability. The record shows that financial institutions are not much good at adapting to rapid change, and that leads to the question of how then you reform the right regulatory framework. My answer to that, Mr. Chairman, is: very carefully. I think incremental change appears to be very much the best policy.

• 2140

My third point is that life insurers are very, very different from both trust companies and banks. I emphasize this fact because I sense that the authors of this legislative package have a bias in favour of symmetry and uniformity for all financial institutions. As you know, many of the liabilities of life insurers are long term in nature. These call for investment policies that are different from those appropriate for banks and trust companies. For these reasons, we have requested to be allowed to retain the power to purchase up to 30% of the voting shares of a corporation, and we have recorded our need to have flexible rules with regard to common stock and real estate investments.

With these three points made, let me summarize our views on three important questions facing this committee. We believe it is preferable for financial institutions to be widely held. In the management of a financial institution, it is imperative that the interests of depositors and policyholders come first and that the interests of shareholders come second. This is more likely to happen if the financial institution is widely held.

Secondly, we believe that upstream commercial links are undesirable, simply because there is so much history to show that bad things happen when exuberant entrepreneurs take control of financial institutions.

Thirdly, we believe it will be a great error in public policy to permit major deposit-taking institutions to own life insurance companies at this time. Such a measure will greatly increase competition in a business that is already very

[*Translation*]

peut arriver dans certaines circonstances qu'ils soient contraires à la volonté de maintien de compagnies solvables.

Deuxièmement, l'ensemble de mesures législatives visant toutes les institutions financières va introduire des changements majeurs sur notre marché financier, avec des résultats, selon moi, imprévisibles. J'ai eu dernièrement l'occasion de commenter le paradoxe de la réforme de la législation financière aux États-Unis. En bref, le paradoxe est qu'alors que le régime actuel de réglementation peut produire des résultats qui sont inacceptables, changer ce régime pourrait produire des résultats intolérables. La pièce A de ce phénomène est la déréglementation de l'industrie de l'épargne et du prêt en 1982; et, monsieur le président, je pourrais vous donner un certain nombre d'autres exemples.

La bonne gestion des institutions financières semble requérir une longue expérience, une certaine continuité et l'absence d'imprévus. L'expérience montre que les institutions financières ont du mal à s'adapter à des changements rapides. Il faut donc se demander comment réformer de manière appropriée le cadre de réglementation. La réponse, monsieur le président, est simple: avec prudence. Je crois que la meilleure politique, ce sont les changements progressifs.

Troisièmement, les compagnies d'assurance-vie sont très différentes des compagnies de fiducie et des banques. J'insiste sur ce point, car à mon avis les auteurs de cet ensemble de mesures législatives semblent favoriser la symétrie et l'uniformité pour toutes les institutions financières. Comme vous le savez, de par leur nature, les obligations des assureurs-vie sont à long terme. Elles nécessitent des politiques d'investissement différentes de celles qui sont opportunes pour les banques et les compagnies de fiducie. Pour ces raisons, nous avons demandé l'autorisation de conserver le pouvoir d'acheter jusqu'à 30 p. 100 des actions donnant droit de vote d'une société, et nous avons fait connaître la nécessité pour nous d'avoir des règles souples concernant les actions communes et les investissements immobiliers.

Cela dit, permettez-moi de résumer notre point de vue sur ces trois questions importantes dont débat votre comité. Nous croyons qu'il est préférable que les institutions financières soient à actionnariat multiple. Dans la gestion d'une institution financière, il est impératif que les intérêts des déposants et les titulaires de polices viennent en premier et que les intérêts des actionnaires viennent en deuxième. Il est plus vraisemblable que cela soit ainsi si l'institution financière est à actionnariat multiple.

Deuxièmement, nous croyons que les liens commerciaux en amont ne sont pas souhaitables, simplement parce que l'expérience nous montre que de mauvaises choses arrivent lorsque des entrepreneurs exubérants prennent le contrôle d'institutions financières.

Troisièmement, nous croyons que permettre aux principales institutions de dépôt de contrôler des compagnies d'assurance-vie est une grave erreur de politique publique. Une telle mesure augmentera grandement la concurrence

[*Texte*]

competitive. This in turn is likely to weaken the financial condition of numerous insurers to a point where solvency may be threatened. We think the proposal to let deposit-taking institutions own life insurers should be deferred. I would like to say along the way, Mr. Chairman, that I fully agree with other witnesses, like I believe Mr. Di Giacomo, that the banks will find a way around the ban on retailing; you cannot legislate that.

Finally, Mr. Chairman, I would like to just touch briefly on some additional points. To develop the business of Sun Life, we would like to have general borrowing powers on a secured or unsecured basis. We think this power can be exercised without adversely affecting the financial interests of the policyholders; indeed, we think those interests would be enhanced. The brief of Confederation Life did an excellent job in presenting this case. Secondly, we think that the governance of Sun Life as it stands is excellent, and we see no great need for changes in this area.

Finally, we stress the need for harmonization. You, Mr. Chairman, addressed this issue very cogently in a speech you delivered in Toronto today, and I would like to say we endorse your views without reservation.

Mr. Chairman, that concludes my opening remarks. We would welcome any questions from the committee. Thank you.

The Chairman: Mr. Rodriguez has signalled that he really wants to go at you.

Mr. Rodriguez: Well, let us start with page 7 of your brief, customer records. You are saying that a financial institution should be permitted to maintain or process its customer records anywhere in the world, provided that adequate measures are taken to protect the confidentiality of customer information and a convenient access to such records is afforded to the superintendent. What is the job differential if all the financial institutions decide to go down to Mexico and data-process their stuff down there? And secondly, the minute information about Canadians is resident in somebody else's soil, how do you guarantee that, with some of the kinds of governments we have around the world?

Mr. McNeil: Mr. Rodriguez, I think our concern is almost the other way round. We process a lot of our world-wide records here in Canada, and we do not want other countries to catch on to the fact that we are being protectionist... There are a lot of things going on, and if we were perceived as a country to be protectionist in terms of data-processing services, we would get retaliation from other countries. They would say you get that work back here to Britain.

[*Traduction*]

dans un secteur d'activité qui est déjà très compétitif. Il est vraisemblable que cela finisse par affaiblir la situation financière de nombreux assureurs, au point de menacer leur solvabilité. Nous pensons que la proposition visant à autoriser les institutions de dépôt à contrôler des compagnies d'assurance-vie devrait être reportée. J'aimerais ajouter, monsieur le président, que je conviens tout à fait avec les autres témoins, comme, je crois, M. Di Giacomo, que les banques trouveront un moyen pour contourner l'interdiction de vente au détail; c'est impossible à légiférer.

Enfin, monsieur le président, j'aimerais simplement dire quelques mots sur quelques points supplémentaires. Pour développer les activités de la Sun Life, nous aimerions avoir des pouvoirs d'emprunt généraux sur une base garantie ou non garantie. Nous pensons que ce pouvoir peut être exercé sans affecter de manière négative les intérêts financiers des détenteurs de polices; en fait, nous pensons que leurs intérêts y gagneraient. Le mémoire de La Confédération a très bien présenté ce dossier. Deuxièmement, nous pensons que l'administration de la Sun Life sous sa forme actuelle est excellente et nous ne voyons pas de grande nécessité de changements dans ce domaine.

Enfin, nous insistons sur la nécessité d'harmoniser. Monsieur le président, vous avez vous-même abordé de manière très éloquente cette question dans un discours que vous avez fait à Toronto aujourd'hui, et j'aimerais dire que nous souscrivons à vos points de vue sans réserve.

Monsieur le président, cela conclut mes remarques préliminaires. Nous sommes prêts à répondre à toutes vos questions. Merci.

Le président: M. Rodriguez a signalé son envie de vous poser des questions.

M. Rodriguez: Commençons par la page 9 de votre mémoire: les dossiers des clients. Vous dites qu'une institution financière devrait avoir l'autorisation de maintenir ou de traiter les dossiers de ses clients partout dans le monde, à condition que des mesures adéquates soient prises pour protéger le caractère confidentiel des renseignements et qu'un accès facile à ces dossiers soit offert au surintendant. Quel est le différentiel d'emploi si toutes les institutions financières décident d'aller s'installer au Mexique et de traiter tous les dossiers là-bas? Et deuxièmement, si les renseignements sur des Canadiens se retrouvent sur un autre sol, comment pouvez-vous garantir le secret avec le genre de gouvernements qu'on trouve un peu partout dans le monde?

M. McNeil: Monsieur Rodriguez, je crois que vous inversez la proposition. Nous traitons beaucoup de dossiers venant d'un peu partout dans le monde ici, au Canada, et nous ne voulons pas que d'autres pays pensent que nous sommes protectionnistes... Il y a beaucoup de choses qui se passent, et si notre pays était perçu comme protectionniste en matière de services de traitement de données, nous subirions les représailles d'autres pays. Ils nous demanderaient de renvoyer ces dossiers en Grande-Bretagne.

[*Text*]

• 2145

What we are talking about is computer horsepower. We are talking about magnetized tapes and a little blip of electricity. We are a very decentralized company, as you may know. We have fully staffed insurance operations in Britain, the United States, and Canada, and we have a very substantial presence in the Philippines. We do most of our processing that we can in the Philippines, and we do not, and never have, as a matter of trying to save on wage costs, moved work around the world. That is not what we had in mind when we—

Mr. Rodriguez: You are saying the financial institution should be permitted to maintain or process its customer records anywhere in the world. I would hate to think that you would want to maintain records about Canadian policyholders in the Philippines. God only knows who next is going to take over.

Mr. McNeil: Mr. Rodriguez, if I had your dental insurance—and I hope I have—and I maintained your dental records and claims in the Philippines, would that trouble you? When we are talking about records, we are not talking about any personal information you may have given when you applied for insurance. We are not talking about that kind of record. We are talking about your premiums, your cash surrender values, whether you have a policy loan, any matters of that nature.

Mr. Rodriguez: It seems to me that is all very confidential stuff.

Mr. McNeil: I think it is confidential—

Mr. Rodriguez: Yes.

Mr. McNeil: —and I think we could maintain it on a confidential basis.

Mr. Rodriguez: All right, let us go onto the next one, promotional merchandise. You want to start producing golf balls and calendars and stuff like that.

Mr. McNeil: Why would we stop? We have been doing it for a century, Mr. Rodriguez.

Mr. Rodriguez: Yes, but do you own the companies that do that?

Mr. McNeil: No. I do not know—

Mr. Rodriguez: Well, that is a good idea.

Mr. McNeil: What? To buy a golf ball company?

Mr. Rodriguez: No, to buy the golf balls from somebody else who makes them.

Mr. McNeil: We do.

Mr. Rodriguez: So what do you want in this?

Mr. McNeil: We want T-shirts and posters. I am almost embarrassed by this section, but it was put in by the staff.

The Chairman: You already have golf balls; now you want T-shirts and posters.

Mr. Rodriguez: As long as you do not own them.

[*Translation*]

Il s'agit ici de puissance d'ordinateur. Il s'agit de bandes magnétiques et de petits blips d'électricité. Notre compagnie est très décentralisée, comme vous le savez peut-être. Nous avons des bureaux totalement opérationnels en Grande-Bretagne, aux États-Unis et au Canada et nous sommes très présents aux Philippines. Nous faisons tout le traitement que nous pouvons aux Philippines et nous ne faisons pas circuler les dossiers, nous ne l'avons jamais fait, simplement pour faire des économies sur les salaires. Ce n'est pas du tout ce à quoi nous pensons lorsque nous...

M. Rodriguez: Vous dites que les institutions financières devraient avoir l'autorisation de conserver ou de traiter les dossiers de leurs clients n'importe où dans le monde. Je n'aimerais pas du tout que vous vouliez conserver les dossiers de détenteurs de polices canadiens aux Philippines. Dieu seul sait qui sera le suivant au pouvoir.

M. McNeil: Monsieur Rodriguez, si j'avais votre police d'assurance dentaire—et j'espère que je l'ai—et si je conservais votre dossier dentaire et vos demandes de remboursement aux Philippines, est-ce que cela vous gênerait? Lorsque nous parlons de dossiers, nous ne parlons pas de renseignements personnels que vous pouvez nous avoir donnés lorsque vous avez fait une demande d'assurance. Nous ne parlons pas de ce genre de dossier. Nous parlons de vos cotisations, de vos remboursements, de vos prêts, etc.

M. Rodriguez: Pour moi, c'est confidentiel.

M. McNeil: Je crois que c'est confidentiel...

M. Rodriguez: Oui.

M. McNeil: ...et je crois que nous pourrions conserver ces renseignements sur une base confidentielle.

M. Rodriguez: Très bien, passons au suivant, les articles de promotion. Vous voulez vendre des balles de golf, des calendriers, etc.

M. McNeil: Pourquoi devrions-nous nous arrêter? Cela fait un siècle que nous le faisons, monsieur Rodriguez.

M. Rodriguez: Oui, mais contrôlez-vous les compagnies qui le font?

M. McNeil: Non. Je ne sais pas...

M. Rodriguez: C'est une bonne idée.

M. McNeil: Quoi? Acheter une compagnie de balles de golf?

M. Rodriguez: Non, acheter les balles de golf à quelqu'un qui les fabrique.

M. McNeil: C'est ce que nous faisons.

M. Rodriguez: Alors, qu'est-ce que vous voulez?

M. McNeil: Nous voulons des T-shirts et des affiches. Cette partie me gêne presque, mais elle a été incorporée par le personnel.

Le président: Vous avez déjà des balles de golf; maintenant, vous voulez des T-shirts et des affiches.

M. Rodriguez: Du moment que vous ne les possédez pas.

[*Texte*]

The next one is the borrowing powers. In the borrowing powers, the third paragraph:

> To provide adequate flexibility, to access external funds, insurance companies should be permitted general borrowing powers. Insurance companies should be able to secure borrowing obligations with their real estate holdings.

Let me get this straight in my mind now. You are going to use the premiums of the shareholders to buy real estate, and now you are going to use the real estate to borrow money to buy more real estate and pay the interest with the premiums so that you can get more premiums to buy more real estate to make more borrowings. Is that how the thing works?

Mr. McNeil: I would not describe it in precisely those terms. We have bought from time to time a property for investment purposes that has had a mortgage on it when we bought it. We have chosen not to pay off the mortgage, and I see absolutely nothing wrong with that. That strikes me as just straightforward business.

Mr. Rodriguez: But you are not supposed to be able to do that. I presume from what you are requesting that you are not permitted now to secure borrowing obligations with your real estate holdings, because you are saying here that insurance companies should be able to secure borrowing obligations.

Mr. John H. Harrison (Senior Vice-President, Investments, Sun Life Insurance Company of Canada): Yes, and at present there is no general borrowing power in that direction. On the other hand, a number of the insurance companies are very major holders of real estate, largely unleveraged, and represent in the scheme of things in Canada quite significant real estate companies almost in their own right. We feel that it is reasonable to make some prudent use of some borrowing from time to time in connection with a real estate operation. The duty on us clearly would be to see that it was done in a prudent fashion.

Mr. McNeil: We can buy a piece of real estate, I believe, that bears a mortgage.

Mr. Harrison: Oh yes, right.

Mr. McNeil: We can legally do that right now.

Mr. Harrison: No problem.

Mr. Rodriguez: Does Sun Life own a financial institution in Great Britain? In Ireland?

Mr. McNeil: Yes, we have a wholly owned subsidiary that for shorthand we call Sun Life U.K.; we have a mutual fund distribution and management company; and we have a residential mortgage loan company.

Mr. Rodriguez: Do any of your financial institutions in the U.K. market insurance?

Mr. McNeil: Yes.

Mr. Rodriguez: So why would you object to banks in this country marketing insurance?

[*Traduction*]

Ensuite, il y a les pouvoirs d'emprunt. Dans les pouvoirs d'emprunt, le troisième paragraphe:

> Les compagnies d'assurance devraient disposer de pouvoirs généraux en matière d'emprunts, de manière à bénéficier de la souplesse nécessaire pour accéder aux capitaux externes. Elles devraient être autorisées à garantir leurs emprunts par leur actif en biens immobiliers.

Je voudrais être bien sûr de comprendre. Vous voulez utiliser les primes des actionnaires pour acheter de l'immobilier et, maintenant, vous voulez utiliser cet immobilier pour emprunter de l'argent pour acheter plus d'immobilier et payer l'intérêt sur les primes afin de pouvoir obtenir plus de primes pour acheter plus d'immobilier pour faire plus d'emprunts. C'est bien comme cela que ça marche?

M. McNeil: Je ne le décrirais pas exactement dans ces termes. Il nous est arrivé de temps en temps d'acheter à des fins d'investissement une propriété qui avait une hypothèque lorsque nous l'avons achetée. Nous avons choisi de ne pas rembourser l'hypothèque, et je n'y vois absolument rien de mal. Cela me semble être une simple transaction d'affaires.

M. Rodriguez: Mais vous êtes censés pouvoir le faire. Je suppose que vous ne demandez pas qu'on vous autorise maintenant à garantir des obligations d'emprunt avec vos avoirs immobiliers, parce que vous dites ici que les compagnies d'assurance devraient pouvoir garantir des obligations d'emprunt.

M. John H. Harrison (premier vice-président, Investissements, Sun Life du Canada): Oui, et à l'heure actuelle, il n'y a pas de pouvoir général d'emprunt dans ce domaine. Par contre, un certain nombre de compagnies d'assurance détiennent de gros portefeuilles immobiliers, en grande partie sans endettement, et représentent au Canada des compagnies immobilières importantes presque de leur plein droit. Nous pensons qu'il est raisonnable d'utiliser de manière prudente certains emprunts de temps à autre en rapport avec l'immobilier. Nous aurions bien évidemment la responsabilité de veiller à ce que cela soit fait de manière prudente.

M. McNeil: Nous pouvons acheter un actif immobilier, je pense, portant hypothèque.

M. Harrison: Oh oui, exactement.

M. McNeil: Nous pouvons actuellement le faire légalement.

M. Harrison: Pas de problème.

M. Rodriguez: Est-ce que la Sun Life contrôle une institution financière en Grande-Bretagne, en Irlande?

M. McNeil: Oui, nous avons une filiale à 100 p. 100 qu'à toute fins utiles nous appelons Sun Life U.K.; nous avons une compagnie mutuelle de gestion et de distribution de fonds; et nous avons une compagnie de prêt hypothécaire résidentielle.

M. Rodriguez: Est-ce qu'une de vos institutions financières au Royaume-Uni vend de l'assurance?

M. McNeil: Oui.

M. Rodriguez: Dans ce cas, pourquoi ne voulez-vous pas que les banques au Canada vendent de l'assurance?

[*Text*]

• 2150

Mr. McNeil: You can go around the world and draw parallels, and I think that the parallels do not always stand up. You mentioned Australia. We had some occasion to investigate Australia some time ago. I think you will find that in a lot of those countries—France, Germany and Australia—they tend to sell products that life insurance companies sell. They tend not to sell life insurance. They tend to be more in the savings products and annuity products. We have a major branch in Britain, and a subsidiary there that sells life insurance products.

Mr. Rodriguez: It just seems to me kind of illogical that what you want for yourself in somebody else's country, you do not want somebody else to have in your own country.

Mr. McNeil: I think that is actually perfectly logical. You have to look at the circumstances and history of each country. The deal we did in Canada was that anyone could go into the life insurance business and compete in that field, but you have to be a life insurance company to do that. That deal has been torn up and we got a new deal. We are prepared to live with that, but we argue against the banks, because of the market power they have, because of concentration of power, and because we believe that they are going to have a major impact on a very competitive market, and insolvency may result in a very competitive situation.

Mr. Rodriguez: Does Sun Life own a subsidiary that is a financial institution in Canada?

Mr. McNeil: No, we own something called the Sun Life Trust.

Mr. Rodriguez: And it takes deposits.

Mr. McNeil: Yes, and it makes mortgage loans.

Mr. Rodriguez: So it does the same things a bank does.

Mr. McNeil: It does some of the same things as a bank does. But I have no aspiration to be a commercial bank. We have a very small consumer bank that sells GICs—not through branches, mainly through agents. We make residential mortgage loans through that company.

Mr. Rodriguez: In the province of Quebec, Sun Life is located... I understand the caisses populaires sell insurance.

Mr. McNeil: I believe that is the case. I do not know that we see them too much in the marketplace. We probably deal with different groups of people. We do not see them too much.

Mr. Rodriguez: Have you heard of the practice in the caisses populaires in Quebec coercing their customers to go and get life insurance?

[*Translation*]

M. McNeil: Vous pouvez, effectivement, effectuer des comparaisons entre les divers pays du monde, mais ce genre de comparaison ne me paraît pas nécessairement fondée. Vous avez parlé de l'Australie. Or, il y a quelque temps, nous nous sommes nous-mêmes penchés sur ce cas. Comme vous le savez sans doute, dans beaucoup de ces pays, la France, l'Allemagne et l'Australie, par exemple, les institutions financières mettent en général à la disposition de leur clientèle les produits normalement vendus par les compagnies d'assurance-vie, à l'exception, toutefois, des polices d'assurance-vie. C'est dire qu'en général, les institutions financières vendent plutôt des rentes et des instruments d'épargne. Nous possédons, en Grande-Bretagne, une succursale importante ainsi qu'une filiale spécialisée dans le domaine de l'assurance-vie.

M. Rodriguez: Je trouve un peu curieux que vous refusiez, chez vous, de reconnaître aux autres certains avantages qu'on vous reconnaît pourtant à vous à l'étranger.

M. McNeil: Cela ne me semble pas du tout curieux, car il convient de tenir compte des circonstances et des antécédents dans les divers pays. Il avait été convenu qu'au Canada, l'accès au marché de l'assurance-vie serait libre, mais que cette activité serait réservée aux seules compagnies d'assurance-vie. Or, ce régime a été remis en cause et de nouvelles règles instaurées. Nous sommes prêts à nous y adapter, mais nous nous opposons à l'entrée des banques, étant donné leur puissance et leur concentration, ce qui, à notre avis, va durcir la concurrence sur un marché déjà très concurrentiel et risque d'entraîner des faillites.

M. Rodriguez: La Sun Life possède-t-elle au Canada, par le biais d'une filiale, une institution financière?

M. McNeil: Non, nous sommes propriétaires du Trust Sun Life.

M. Rodriguez: C'est un établissement de dépôt.

M. McNeil: Oui, qui consent des prêts hypothécaires.

M. Rodriguez: Qui exerce donc les mêmes activités qu'une banque?

M. McNeil: Cette société exerce effectivement certaines des activités d'une banque. Mais mon ambition n'est pas de devenir une banque commerciale; nous possédons une toute petite banque spécialisée dans les services bancaires au consommateur. Cet établissement vend des certificats de placement garantis, mais par l'intermédiaire d'agents, et non pas au comptoir. Nous utilisons également cette compagnie pour consentir des prêts hypothécaires à l'habitation.

M. Rodriguez: Au Québec, la Sun Life est située... Si je ne m'abuse, les caisses populaires vendent, elles aussi, des polices d'assurance.

M. McNeil: Je pense qu'il en est effectivement ainsi. Elles n'occupent pas un créneau très visible, et je crois que nous avons chacun une clientèle distincte. Nos chemins se croisent rarement.

M. Rodriguez: Avez-vous entendu dire qu'au Québec, les caisses populaires obligent leurs clients à souscrire une assurance-vie?

[*Texte*]

Mr. McNeil: I am not aware of any.

Mr. Rodriguez: So when we make charges about banks...

Mr. McNeil: I have absolutely no problems with their selling insurance. Caisse populaire is a credit union, not a bank. I am talking about major banks.

Mr. Rodriguez: In the province of Quebec, the caisse populaire is a pretty big bank.

Mr. McNeil: It is a very different kind of institution from the major chartered banks.

Mr. Rodriguez: I have a question on corporate governance. Why? You have 700,000 policyholders, right?

Mr. McNeil: Probably more. I think we allowed, Mr. Rodriguez.

Mr. Rodriguez: Good God, how do I get to name somebody to your board of directors if I have to have 1%? That does not seem reasonable. The last group said they had people in what was Rhodesia. They had not done any business there. But you are in the Philippines, Hong Kong, Great Britain, Bermuda.

Mr. McNeil: Cuba—got lots of policyholders still in Cuba.

Mr. Rodriguez: Supposing I want to nominate Fidel Castro to your board of directors.

Mr. McNeil: Well, that is a real possibility.

Mr. Rodriguez: Probably you are going to have to get 7,000 signatures. I like the 100 policyholders myself.

Mr. McNeil: I have two problems with the 100 policyholders and even the 500. One agent, a mature agent who has been in business for a while, will have 700 files, 700 clients, something like that. One agent can organize 100 people quite easily all my himself, and we have around the world 4,000 agents. I am sure one of them is crackers, or might be, and you never know what he is going to come up with. So you have that sort of frivolous sort of guy who suddenly gets—

• 2155

Mr. Rodriguez: Has anybody ever done that?

Mr. McNeil: Oh, we get all kinds of people who have bees in their bonnets about this, that, and the next thing, and what you are going to do is give them a track to run on.

The second point is the expense. You write to me and say you think Fidel should be on the board, and you have not 500, you have 1,000 guys with you, and what am I meant to do with that information? I am meant to mail it to all of my policyholders, at enormous expense, saying Mr. Rodriguez thinks Fidel ought to be on the board.

[*Traduction*]

M. McNeil: Non, je ne suis pas au courant.

M. Rodriguez: C'est dire que lorsque nous accusons les banques...

M. McNeil: Je ne m'oppose pas à ce que les caisses populaires vendent des polices d'assurance. Les caisses populaires sont des coopératives de crédit; ce ne sont pas des banques. Ce que j'ai dit s'entend des grandes banques.

M. Rodriguez: Au Québec, les caisses populaires constituent une banque plutôt importante.

M. McNeil: Mais il s'agit néanmoins d'un type d'institution tout à fait différent des grandes banques à charte.

M. Rodriguez: J'aimerais vous poser une question touchant la direction de votre entreprise. Je dis cela parce que je crois savoir que vous avez 700,000 détenteurs de polices.

M. McNeil: Monsieur Rodriguez, je pense en fait qu'ils sont encore plus nombreux que cela.

M. Rodriguez: Mais alors, dans de telles conditions, comment parvenir à faire nommer quelqu'un au conseil d'administration dans la mesure où il me faudrait recueillir la signature de 1 p. 100 des détenteurs? Cela ne me semble guère raisonnable. Le dernier groupe d'intervenants nous a dit que certains de leurs administrateurs habitaient l'ancienne Rhodésie. Or, il n'y avait dans ce pays-là aucun détenteur de police. Mais vous, vous avez des clients aux Philippines, à Hong Kong, en Grande-Bretagne, aux Bermudes.

M. McNeil: À Cuba—nous avons encore beaucoup de détenteurs de polices à Cuba.

M. Rodriguez: Supposons, donc, que je veuille faire nommer Fidel Castro à votre conseil d'administration.

M. McNeil: Tout est possible.

M. Rodriguez: Alors il me faudrait recueillir 7,000 signatures. Personnellement, j'aime l'idée de n'avoir à obtenir que la signature de 100 détenteurs de polices.

M. McNeil: L'idée d'abaisser le seuil à 100 signatures de détenteurs de polices, ou même à 500, m'inspire une double objection. Un agent d'assurance déjà bien installé gère environ 700 dossiers; il a environ 700 clients. Or, il est très facile pour un agent d'organiser à lui seul un groupe de 100 personnes. Dans le monde entier, nous avons 4,000 agents. Il est probable qu'au moins l'un d'entre eux est un peu braque et, cela étant, il n'est pas possible de savoir ce qui pourrait se passer. Il suffirait d'un type un peu braque qui décide tout d'un coup de...

M. Rodriguez: Cela s'est-il déjà produit?

M. McNeil: Oh, il n'est pas rare de tomber sur des personnes avec une idée fixe sur telle ou telle chose. Nous ne tenons pas du tout à leur faciliter les choses.

La deuxième objection est d'ordre financier. Supposons que vous m'écriviez pour me dire que Fidel devrait avoir sa place au sein du conseil d'administration, ajoutant que ce n'est pas 500 noms que vous aurez réunis, mais 1,000. Que dois-je faire de ce renseignement? Je vais devoir le communiquer à l'ensemble de mes détenteurs de polices et je vais avoir à consacrer des sommes considérables à annoncer à tout le monde que M. Rodriguez pense que Fidel devrait faire partie de notre conseil d'administration.

[*Text*]

The Chairman: You are mailing out the existing proxies anyway.

Mr. McNeil: I am actually quite unclear on how this works. I have the proxies right now and I vote them at the annual meetings, Mr. Chairman. If 500 policyholders come along, all my proxies are no good, and then I would have to seek a renewed proxy. I think the Sun Life policyholders are going to turn down Mr. Castro. It seems to me unreasonable to put us through that enormous trouble and expense in order to achieve that.

I want to say that I am not all hung up on the 100 or 500. If one policyholder has a proposal that seems to make pretty good sense to me and makes good sense to the board, we will put it up, no problem.

Mr. Rodriguez: But that is not the point, is it?

Mr. McNeil: What is the point?

Mr. Rodriguez: The point was that your companies would be a lot more open to democracy. That is what the exercise in this society is all about. You are not the chief executive officer of a bank, and we know how they operate. I would expect a little more democracy in an insurance company that is mutual and where the shareholders all hold part of the company. Surely you would want to encourage that and not move back to eastern Europe with the wall. They took the wall down.

Mr. McNeil: I agree with your general sentiment. I would encourage it. I fear, however, Mr. Rodriguez, that most of the policyholders want their insurance coverage and they do not want me asking them how they think I should run the company. They say will say that is your job, Charlie; we elect a bunch of directors to do that job, so get off our backs and let us get on with our lives. The whole way of governance is that the policyholders elect the board.

Mr. Rodriguez: I am very surprised that this is way you look at corporate governments.

The Chairman: I am cutting this off. We have two more witnesses. Okay, go ahead.

Mr. Sobeski: You also own a trust division.

Mr. McNeil: A trust company.

Mr. Sobeski: And you also own a 30% interest in Century 21, I believe.

Mr. McNeil: That is correct.

Mr. Sobeski: One of the comments that we had this evening is that under the present legislation there are all sorts of loopholes for the sharing of information. If a bank were to purchase an insurance company, there would be the

[*Translation*]

Le président: Mais, de toute manière, vous êtes bien obligés d'envoyer par courrier les procurations.

M. McNeil: En fait, je ne sais pas très bien quel est le mécanisme prévu. Je détiens effectivement les procurations et je les utilise lors des assemblées annuelles. Si 500 détenteurs de polices se présentent, mes procurations perdent toute valeur, et je suis obligé de les faire renouveler. Or, je pense que les détenteurs de polices de la Sun Life vont refuser à M. Castro un siège au conseil d'administration. Il me semble donc déraisonnable de consacrer autant d'efforts et autant d'argent à un résultat acquis par avance.

J'insiste sur le fait que ce chiffre de 100 ou de 500 détenteurs ne me fait pas peur. Si un seul détenteur a une idée qui me semble bonne et qui semble bonne aux yeux des membres du conseil d'administration, nous la retiendrons, cela ne fait aucun doute.

M. Rodriguez: Mais là n'est pas la question.

M. McNeil: Mais quelle est la question, justement?

M. Rodriguez: La question est de comprendre que vos compagnies deviendraient plus démocratiques. C'est, je crois, l'objectif voulu. Vous n'êtes pas directeur général d'une banque, mais nous, nous savons comment fonctionne ce genre d'établissement. Je m'attendrais à un petit peu plus de démocratie de la part d'une compagnie d'assurance qui s'appelle mutuelle, où les actionnaires détiennent une partie de la compagnie. Ne voulez-vous pas encourager une telle évolution? Vous n'allez tout de même pas me dire que vous préférez en revenir aux anciens régimes de l'Europe de l'Est, avant la chute du mur.

M. McNeil: Je suis d'accord avec l'ensemble de ce que vous dites et je pense qu'il convient effectivement d'encourager une telle évolution. Cela dit, monsieur Rodriguez, je pense que la plupart des détenteurs de polices tiennent surtout à être assurés et ne tiennent pas tellement à ce que je leur demande comment gérer la compagnie. Si je le leur demandais, ils me répondraient: eh bien, Charles, c'est à vous de décider; c'est pour cela que vous occupez le poste que vous occupez. Nous avons confié cette tâche à un conseil d'administration et donc, s'il vous plaît, ne nous embêtez pas avec cela. Les détenteurs de polices élisent le conseil d'administration, et c'est comme cela que fonctionne notre compagnie.

M. Rodriguez: Je suis tout à fait surpris de vous entendre parler ainsi.

Le président: Je pense que nous avons épuisé le sujet. Il nous reste deux témoins à entendre. Allez-y.

M. Sobeski: Vous possédez également une fiducie?

M. McNeil: Oui, une compagnie de fiducie.

M. Sobeski: Vous détenez également une participation de 30 p. 100 dans la compagnie Century 21?

M. McNeil: Effectivement.

M. Sobeski: Quelqu'un a dit ce soir que la législation actuelle laisse subsister un certain nombre d'échappatoires qui permettent aux compagnies d'échanger des informations. À supposer qu'une banque rachète une compagnie

[*Texte*]

loopholes. Of course you are sitting there saying we have an insurance company, we have a trust... If the superintendent or the Minister of Finance checked to see how you regulate yourselves, do you think you would pass the test?

Mr. McNeil: Yes, sir, absolutely. There is no doubt about it in my mind.

Mr. Sobeski: So you feel that there are new rules in place that indeed would safeguard against insurance companies, banks, trust companies going to Century 21 to share... Do you think, in your opinion, the legislation is tight enough, or are the loopholes that big that you can drive a truck through it?

Mr. McNeil: It is a long tradition in the life business that the guys in the individual insurance departments say will you give us a list of all the group clients so that we can go off and solicit them? That is a pretty old one, and I think an insurance company with any common sense has said no to that. We keep the things apart, and we are not about to start having Sun Life agents go troubling trust company clients, trying to sell them something that they do not want to buy, by just giving them flat lists of people. Ditto on the mutual fund front or any other front.

When you raise the question at the banks, a ban on retailing, which they do not want, do not like—they want to distribute insurance—I made a statement that they are going to find a way around it, and I will stand by that statement.

Mr. Sobeski: So the banks will find a way around it, but your industry will maintain the—

• 2200

Mr. McNeil: I have no motive to try to find a way around it. I do have motives to try to keep the thing separate. I can do lots of good business through each company without having a bunch of clients upset because they are suddenly being pestered by someone from one of the other wings of the empire.

Mr. Sobeski: Thank you.

The Chairman: With the empire having said that, thank you very much.

Our next witness is the London Life Insurance Company. London Life is represented by Earl Orser, Bill Nursey, and Jim Etherington.

Mr. Earl Orser (Chairman, London Life Insurance Company): Thank you for this opportunity to come before the committee. We have been here at least twice over the years—

[*Traduction*]

d'assurance, ces échappatoires demeureraient et pourraient être utilisées. Vous nous dites que, oui, effectivement, vous possédez une compagnie d'assurance, une compagnie de fiducie... Si le surintendant ou le ministre des Finances se penchait sur votre cas pour voir un petit peu comment tout cela se passe sur le plan interne, pensez-vous que vous résisteriez à un tel examen?

M. McNeil: Mais tout à fait. Cela ne fait aucun doute.

M. Sobeski: Vous pensez donc que de nouvelles règles ont été instaurées qui permettraient effectivement d'empêcher que les compagnies d'assurance, les banques, les compagnies de fiducie, partagent avec Century 21... Estimez-vous que les règles sont suffisamment sévères ou pensez-vous, au contraire, que subsistent de très larges échappatoires?

M. McNeil: Dans le secteur de l'assurance-vie, il est traditionnel de dire que les gens qui travaillent dans les autres types d'assurance nous demandent de leur fournir les noms de nos clients afin de pouvoir faire auprès d'eux du démarchage. Mais je pense que c'est de l'histoire ancienne, et les compagnies d'assurance normalement constituées refusent de jouer ce jeu-là. Nous tenons à maintenir les cloisons entre nos divers secteurs d'activité et nous ne tenons pas du tout à ce que les agents de la Sun Life aillent opportuner les clients de notre compagnie de fiducie en essayant de leur faire acheter quelque chose qu'ils ne tiennent pas du tout à acheter. C'est pourtant ce qui arriverait si nous leur donnions la liste de nos clients. Je pense qu'il en va de même pour les fonds mutuels ou les autres secteurs d'activité.

Vous avez évoqué la situation des banques avec l'idée de leur interdire certaines activités de détail. Or, il s'agit là d'une mesure qui déplaît souverainement aux banques, qui veulent être en mesure de vendre des polices d'assurance. D'après moi, les banques trouveront un moyen de contourner la règle, et je le dis très officiellement.

M. Sobeski: Vous pensez donc que les banques trouveront un moyen de contourner cette règle, mais, pourtant, le secteur que vous représentez conservera...

M. McNeil: Je n'ai moi-même aucune raison de tenter ce genre de manoeuvre, mais j'ai beaucoup de raisons de maintenir le cloisonnement entre les divers secteurs d'activité. Je suis à même de mener de vigoureuses politiques commerciales par l'intermédiaire de chacune des compagnies relevant de notre groupe sans avoir à courir le risque d'irriter ma clientèle en la faisant démarcher par les représentants des divers secteurs d'activité de cette sorte d'empire que représente notre groupe.

M. Sobeski: Je vous remercie.

Le président: Et sur cette conclusion quasi impériale, nous terminons. Je vous remercie.

Notre prochain témoin est la compagnie d'assurance-vie London Life. London Life est représentée ce soir par MM. Earl Orser, Bill Nursey et Jim Etherington.

M. Earl Orser (président de la London Life, compagnie d'assurance-vie): Je tiens à vous remercier de nous avoir donné cette occasion de comparaître devant le comité. Je pense qu'au cours des ans, nous avons eu déjà deux fois l'occasion...

[*Text*]

The Chairman: Many times, Mr. Orser.

Mr. Orser: Here we are. Perhaps we are getting to the finals.

The Chairman: We may be getting to the finals. Yes, that is possible.

Mr. Orser: We are aware of the feeling in some quarters that this attempt at reregulation may get bogged down and this series of legislation will not get passed. I want you to know that we want to see it passed. We have lived with obsolete statutes for far too long, so we are here to help.

The Chairman: Good, because I hope to get this whole thing put together before December 31, 1991.

Mr. Orser: I will only talk for three minutes then, if that will assist you.

I do not think there is any need to review our brief, as you have all had a chance to read it. I do want to say that we support the brief of our industry association. In the couple of minutes that we have I will make clear our arguments on two issues. These are the effects of proposed legislative changes on future competition in the life insurance business, and secondly, the codification of restrictions on insurance business by deposit-taking institutions.

I want to make it clear that London Insurance Group is not making a case against cross-ownership among financial institutions.

The Chairman: I hope not.

Mr. Orser: That could be a career-limiting move.

The Chairman: It certainly would be.

Mr. Orser: The issue is not ownership, it is competition, and we feel that unless a real attempt is made to understand the full implications of allowing the banks into the insurance business, we may end up not with more competition but less competition. No one really seems to know what will happen if the major deposit-taking institutions are allowed into the insurance business, so we feel a comprehensive study should be done on the impact on competition if the large banks are allowed into our business.

As I am sure you know, there are well over 100 insurance companies doing business in Canada at present. In my experience, having worked in a number of other industries, this industry is a highly competitive one and this has ensured a wide choice of product and prices for the consumer.

[*Translation*]

Le président: De nombreuses occasions, monsieur Orser.

M. Orser: Enfin, nous voilà, et je pense que nous arrivons en finale.

Le président: Peut-être arrivons-nous effectivement en finale.

M. Orser: Certains milieux estiment que cet effort de reréglementation ne va pas aboutir et que les textes envisagés ne seront pas adoptés. Je tiens à préciser que nous aimerions voir ces textes adoptés. Nous devons depuis trop longtemps nous contenter de textes dépassés et nous sommes donc venus ici pour vous prêter main-forte.

Le président: Excellent, car j'espère que tout cela pourra aboutir avant le 31 décembre 1991.

M. Orser: Pour ne pas vous retarder, je ne vous parlerai donc pas plus de trois minutes.

Vous avez tous eu la possibilité de prendre connaissance de ce que nous avançons dans notre exposé, et je pense qu'il serait donc superflu d'en reparler. Nous sommes tout à fait d'accord avec les arguments avancés dans l'exposé présenté par l'association professionnelle à laquelle nous appartenons. Dans les quelques minutes qui nous sont accordées, j'essaierai de préciser les arguments que nous avons à faire valoir sur deux points. Il s'agit des effets, sur le plan de la concurrence dans le domaine de l'assurance-vie, des modifications législatives envisagées et, deuxièmement, de la codification des restrictions aux activités que peuvent mener en matière d'assurance les institutions de dépôt.

Je précise que le groupe des assurances London ne s'insurge nullement contre les participations croisées que pratiquent les institutions financières.

Le président: J'espère que non.

M. Orser: Une telle prise de position limiterait sérieusement les perspectives professionnelles de l'intéressé.

Le président: En effet.

M. Orser: La grande question ne porte donc pas sur la répartition des sièges au conseil d'administration, mais bien sur la concurrence. En effet, d'après nous, si l'on ne consent pas un réel effort en vue de comprendre ce qui va se passer si l'on permet aux banques de se lancer dans les assurances, on risque, non pas de favoriser la concurrence, mais, au contraire, d'en saper les fondements. Personne ne semble voir ce qui se passera si l'on permet aux grandes institutions de dépôt de faire de l'assurance, et c'est pourquoi nous estimons qu'il conviendrait de lancer une étude globale sur les répercussions, au plan de la concurrence, d'une activité accrue des grandes banques dans le secteur des assurances.

Vous n'ignorez pas qu'à l'heure actuelle, il existe au Canada plus de 100 compagnies d'assurance. J'ai travaillé dans plusieurs autres secteurs et je suis en mesure de vous dire que dans le secteur des assurances, la concurrence est très âpre et que c'est justement cette concurrence qui offre aux consommateurs une grande liberté de choix, non seulement au niveau des produits offerts, mais au niveau des prix pratiqués.

[*Texte*]

I know our banking friends would like to persuade you that banks are everywhere in Canada and they serve all consumers, but when you examine the marketplace closely—I think our friends in the LUAC may have made this point—there are many towns and small communities across Canada where there is no bank branch, and there is usually at least one insurance agent providing service.

I would also make a point that the LUAC people are probably too modest to do, and that is that in the whole scheme of things their training, expertise and professionalism in advising their clients is of the greatest importance in ensuring people get the appropriate product at the appropriate time in their lives.

Our second concern is the restrictions on deposit-taking institutions from retailing most insurance products through their branches. Last week Mr. Loiselle issued a consultation draft of these regulations, and although they are quite comprehensive we think they demonstrate the difficulty of implementing the government's policy as it is proposed.

• 2205

Our view is very simple. If the government feels these prohibitions are of key importance in light of the proposed changes to ownership rules, then they should be comprehensive and they should be codified within the act. Just as the ownership policy is part of actual legislation, the retailing prohibition, as a major statement of government policy, should also be in the act. Rather than saying a deposit-taker cannot undertake insurance "to the extent prohibited by the regulations", as is proposed, a much cleaner and more precise approach would be to provide a prohibition against carrying on the business of insurance, except to the extent permitted by the regulations. This way the regulations would simply list the things a bank or trust company could do, rather than leaving it to their lawyers to find holes in the list of prohibitions.

Those are the two main points I wanted to emphasize in my remarks, Mr. Chairman. We would be pleased to answer your questions.

The Chairman: I wonder why you would be worried about banks being involved in the industry when your group is virtually a bank itself.

Mr. Orser: We are not a bank.

[*Traduction*]

Je sais que nos collègues du secteur bancaire aimeraient vous convaincre que les banques ont des comptoirs partout et qu'elles sont en mesure de desservir une vaste clientèle. Si, cependant, vous examinez la structure du marché—et je pense que nos collègues de l'Association des assureurs-vie du Canada ont déjà fait valoir devant vous cet argument—il existe, au Canada, de nombreuses petites localités loin de toute succursale bancaire. Or, dans ces coins-là, il y aura, en général, au moins un agent d'assurance en exercice.

J'aimerais faire valoir un argument que les représentants de l'AVC sont probablement trop modestes pour faire valoir eux-mêmes. C'est qu'ils sont seuls à avoir la formation, la compétence et le professionnalisme nécessaires pour conseiller utilement leurs clients. Tout cela est d'une extrême importance, car c'est ce qui permet à la clientèle de pouvoir choisir en connaissance de cause exactement le régime d'assurance qui lui convient.

Notre deuxième objet de préoccupation sont les restrictions que l'on cherche à imposer aux institutions de dépôt, pour limiter les genres d'assurances qui pourront être vendues dans les succursales bancaires. La semaine dernière, M. Loiselle a publié, à des fins de consultation, un projet de réglementation qui nous paraît assez complet, mais qui montre bien les difficultés que va soulever la mise en oeuvre de la politique actuellement envisagée par le gouvernement.

Notre point de vue est très simple. Si le gouvernement estime que ces interdictions sont d'une grande importance, étant donné les changements qu'on se propose d'apporter aux règles touchant la propriété de certains types de compagnies, eh bien, il convient d'adopter une réglementation globale et de codifier ces règles dans le cadre de la loi. La politique touchant la propriété de certains types de compagnies fait partie du texte envisagé et, à notre avis, l'interdiction de se livrer à la vente de produits d'assurance devrait également être inscrite dans la loi, étant donné qu'elle représente un aspect très important de la politique gouvernementale. Au lieu d'interdire à l'institution de dépôt de vendre des polices d'assurance, «dans la mesure où cela est interdit par le règlement», ce qu'on envisage de faire, je pense qu'il serait à la fois beaucoup plus net et beaucoup plus précis d'interdire aux banques toute activité dans le domaine des assurances, sauf dans la mesure où cette activité est autorisée par la réglementation en vigueur. La réglementation pourrait ainsi dresser la liste des activités ouvertes aux banques ou aux compagnies de fiducie au lieu d'encourager leurs avocats à repérer les échappatoires dans la liste des activités interdites.

Voilà, monsieur le président, les deux aspects de la situation que je voulais mettre en évidence. Nous pouvons, si vous le voulez bien, passer maintenant aux questions.

Le président: Je me demande pourquoi l'entrée des banques dans le secteur des assurances vous préoccupe tellement, étant donné que votre groupe me semble beaucoup ressembler à une banque.

M. Orser: Nous ne sommes pas une banque.

[*Text*]

The Chairman: The largest trust company by far in Canada, one of the major life insurance companies, a major P and C company—

Mr. Orser: We are not proposing that they sell insurance. We are proposing that they be treated like other deposit-taking institutions.

The Chairman: Because you are part of that group, what would be the difficulty if a Royal Trust, for example, sold insurance?

Mr. Orser: We think the problem other deposit-taking institutions would have with that is the lack of expertise. They do not have it now and they know that.

The Chairman: Would London Life have difficulty with that?

Mr. Orser: They would not sell our product, by the way.

The Chairman: Why would you not allow your own trust companies. . .?

Mr. Orser: Because like others who have been here tonight, we deal with a career sales force who sell our products exclusively.

The Chairman: For example, you would not want to appoint Royal LePage agents to sell life insurance.

Mr. Orser: No, but I will tell you what we do. This is one of the advantages of having a group like our own. We do encourage and there are relationships between our representatives in various markets where they do refer customers to one another. We have found, frankly, that in terms of networking, probably the most effective thing is to do it at ground level with representatives dealing with one another. We have had some success there. The important point is that the respective agent, let us say, for Royal LePage—we have some good examples in Halifax—will establish a buddy relationship with somebody from London Life. They will develop some confidence and trust in that representative and will cross-refer clients. This is probably the best way to do these things because it gets it at the level where the client is going to benefit and where the representative has confidence in his counterpart. We have had some good success there.

Mr. Soetens: The Superintendent of Financial Institutions expressed some concern to us when he was here with regard to his ability to gather information on affiliated companies of financial institutions. You have made some comment that you are concerned about the powers he is seeking or will attain. I guess I am curious. With all the various affiliations of your group, has the superintendent been a problem? Has he been asking for far more information than he needs? What kinds of problems have you experienced, and what problems do you foresee experiencing?

[*Translation*]

Le président: Vous êtes, de loin, la plus importante compagnie de fiducie du Canada, une des principales compagnies d'assurance-vie, une des principales compagnies d'assurance de biens et de risques divers. . .

M. Orser: Nous ne proposons pas de leur permettre de vendre des polices d'assurance; nous proposons qu'elles bénéficient du même régime que les autres institutions de dépôt.

Le président: Étant donné que vous faites partie de ce groupe-là, où serait le problème, par exemple, si le Trust Royal pouvait vendre de l'assurance?

M. Orser: Je pense que le principal problème au niveau des institutions de dépôt est qu'elles n'ont pas la compétence nécessaire. Elles ne l'ont pas à l'heure actuelle, et elles en sont tout à fait conscientes.

Le président: La compagnie London Life y serait-elle opposée?

M. Orser: De toute manière, ce ne sont pas nos produits qu'elles vendraient.

Le président: Mais pourquoi ne laisseriez-vous pas vos propres compagnies de fiducie vendre. . .?

M. Orser: Parce que, comme les autres intervenants que vous avez pu entendre ce soir, nous faisons affaire avec une équipe de vendeurs professionnels qui ne distribuent que nos produits à nous.

Le président: Vous ne voudriez donc pas confier à des agents de Royal LePage la vente de contrats d'assurance.

M. Orser: Non, mais je peux vous dire ceci: c'est justement un des avantages de posséder un groupe tel que le nôtre. Nous encourageons le développement de certains liens entre nos représentants dans les divers secteurs, qui peuvent, effectivement, s'envoyer des clients. Nous obtenons de meilleurs résultats en encourageant nos représentants dans les divers secteurs à prendre contact avec leurs collègues et à se constituer, ainsi, des réseaux. Cela donne d'assez bons résultats. Ainsi, un agent, disons, de Royal LePage—et je pourrais vous citer plusieurs excellents exemples de ce qui s'est passé à Halifax—se lie avec un représentant de la London Life. Les deux représentants créent entre eux ce climat de confiance qui leur permet de s'envoyer des clients. Je pense que c'est probablement la meilleure façon de procéder, puisque le client peut bénéficier, lui aussi, de ce climat de confiance. Cela, je le répète, donne d'assez bons résultats.

M. Soetens: Le surintendant des institutions financières s'est plaint, devant nous, de l'insuffisance des moyens mis à sa disposition pour recueillir des informations touchant les compagnies liées aux institutions financières. Vous avez dit ici vous inquiéter quant aux pouvoirs qu'il cherche à obtenir. Je suis un peu curieux. Étant donné les ramifications de votre groupe, le surintendant vous a-t-il créé des difficultés? Vous demande-t-il de lui fournir des renseignements qui dépassent ses besoins effectifs? Quelles sont les difficultés que cela vous a créées et quels sont les problèmes qui vous préoccupent pour l'avenir?

[*Texte*]

Mr. Orser: Our main concern about this is that with relatively lax rules or no rules with regard to the purpose of the investigation, the inquiry or the obtaining of information, it becomes simply a fishing trip. Where does it start and where does it finish? We think if there is that sort of requirement, there should be much more explicit reasons given and a much clearer statement of the mandate the superintendent is looking for.

• 2210

Mr. Soetens: Mr. McKinley made the comment that one of the problems he had was that in the Principal Group he was unable to gather enough information readily. He gave us a clear example of a problem area. Do you believe that what is proposed is going to be a problem to you?

Mr. Orser: It is really hard to imagine a problem developing that is not clear from the records of the regulated company. Whether it is London Life or Royal Trust, whatever, if there is a relationship between one of the regulated companies and an unregulated company in the group, that will certainly be reflected in the records of the regulated company.

Mr. Sobeski: I want to pick up on the networking comment about an individual in the real estate business with Royal LePage and that personal relationship. There is talk in the legislation about networking, and in your brief you talk about tied selling. You say that additional tied selling rules may be necessary, particularly to help enforce the prohibitions against deposit-taking institutions using customer information. That is one of the concerns. Where do you start to draw the line between an individual agent in one division and an individual agent in another division versus I guess a branch manager with *x* number of agents dealing with a branch manager of a financial institution? It is a pretty fine line that you are drawing.

Mr. Orser: First is the confidentiality question. We follow what are obviously very strict rules, not only in London Life but in the other regulated companies like Royal Trust, with regard to the confidentiality of client information. They are very strict rules, I can assure you of that.

The sort of arrangement I am talking about really is a referral. I think you will find that most real estate agents, and in fact most insurance agents, regardless of their company affiliation, will handle referrals with general agents and to one another. What I am saying is that what we encourage is the agents of the respective companies in our groups to refer business to one another, and there really is generally nothing more than an introduction that takes place there. But the important—

Mr. Sobeski: Is there any compensation linkage?

[*Traduction*]

M. Orser: Ce qui nous préoccupe, c'est que l'absence de règles, ou le manque de précision de celles-ci quant au but qui peut être poursuivi dans le cadre d'une enquête, retire toute rigueur à ce genre de procédure, dont on ne sait plus très bien où elle commence et où elle se termine. Je pense que dans la mesure où l'on impose ce type d'exigence, il faut prévoir aussi la formulation de motifs précis et la délimitation claire de la mission confiée au surintendant dans les divers cas de figure.

M. Soetens: M. McKinley nous a dit qu'il éprouvait des difficultés à recueillir les informations dont il avait besoin touchant les compagnies relevant du groupe Principal. Il a été en mesure de nous citer un exemple précis. Estimez-vous que les mesures envisagées vont vous créer des difficultés?

M. Orser: Il est très difficile d'imaginer un problème qu'on ne pourrait pas déceler en examinant les registres d'une compagnie agissant dans un domaine réglementé. Qu'il s'agisse de la London Life ou du Trust Royal, il est bien évident que tout lien entre une compagnie soumise à la réglementation et une compagnie appartenant au même groupe, mais agissant dans un domaine non réglementé, va clairement apparaître lors d'un examen des registres de la compagnie réglementée.

M. Sobeski: J'aimerais en revenir un petit peu à ce que vous avez dit de cette sorte de réseau qui peut se créer entre vendeurs oeuvrant dans des domaines différents. Vous avez évoqué le cas du représentant de la firme de courtage immobilier Royal LePage. Or, le texte de loi envisagé évoque cette question et, vous-même, dans votre exposé, vous parlez de ventes liées. Vous nous avez dit qu'il pourrait devenir nécessaire d'adopter de nouvelles règles concernant les ventes liées en vue notamment d'assurer le respect des règles qui interdisent aux institutions de dépôt d'utiliser certains renseignements touchant leur clientèle. Voilà un des objets de préoccupation. Où poser la limite entre un agent relevant d'un secteur entretenant des relations d'affaires avec un agent relevant d'un autre secteur et, disons, le directeur de succursale qui contrôle toute une équipe de vendeurs traitant avec un directeur de succursale d'une institution financière? Reconnaissez que la distinction n'est pas facile à établir.

M. Orser: La première question à poser est celle de la confidentialité. Il est clair que sur ce point, nous ne transigeons pas, et cela est vrai aussi bien à la London Life que dans d'autres compagnies soumises à la réglementation, telles que le Trust Royal. Nous assurons la confidentialité des renseignements touchant notre clientèle, et je suis en mesure de vous dire que les règles sont extrêmement sévères à cet égard.

Non, je parlais simplement de la possibilité de recommander, par exemple, tel ou tel représentant. C'est ainsi que la plupart des agents immobiliers, et cela est également vrai de la plupart des agents d'assurance, se renvoient des clients, quelle que soit d'ailleurs la compagnie à laquelle ils partiennent. Il est clair que nous encourageons les représentants des diverses compagnies de notre groupe à se recommander les uns les autres et, en général, il s'agit simplement de donner le nom de quelqu'un ou de présenter tel ou tel à tel autre. Mais ce qui est important. . .

M. Sobeski: En pareil cas, une contrepartie financière est-elle de mise?

[*Text*]

Mr. Orser: No.

Mr. Sobeski: You started to add something else.

Mr. Orser: I just want to add something unrelated to that, if you would like to go ahead.

Mr. Sobeski: No, that is all. I was just concerned about that particular relationship, because—

Mr. Orser: Mr. Chairman, just to make a point about the bank situation and oligopoly and encouraging you to look into the question of the impact of substantial bank interest in the insurance business, a couple of things have taken place since the banks have acquired large interest in investment bankers, and these are in markets removed from the retail market.

Our company has a substantial position and trades extensively in Canada bonds. As a matter of fact, we trade several billion dollars a year in Canada bonds. What we found after the banks had taken substantial interest in investment dealers was that the liquidity of that market was reduced significantly. I had rather set this aside. I had been aware of this, but recently some of our colleagues who work in the money market have found that this liquidity in the money market has also been reduced, apparently as the result of the direction investment bankers are getting concerning the amount of capital they will be allowed to commit in the money market.

I simply point that out because it is an effect of this pervasive expansion of the large banks in the various financial markets in Canada. It is something to think about. It is for that sort of reason we think the impact they might have in retail markets could be untoward. We encourage you to think about that carefully.

Mr. Sobeski: In your brief, in the corporate governance section you talk about something that you say is unique for London Life—having review committees to review specified transactions. Could you just elaborate on it a little?

• 2215

Mr. Orser: Yes, these business conduct review committees have been a fixture in companies in our group for several years and are now being reflected in the proposals in the legislation. I can assure you that the concept works; they work very well. The committee consists of independent directors who have no relationships within the group. Every related company transaction is reviewed for acceptability by those committees. This has been the case for some years. It is an excellent feature.

The Chairman: The report of 1985 was essentially based on that. Most of it comes out of our report.

Mr. Orser: Yes, and it is now in the proposed legislation. We think it is a positive feature.

The Chairman: Thank you very much.

[*Translation*]

M. Orser: Non.

M. Sobeski: Vous alliez ajouter quelque chose.

M. Orser: J'allais tout simplement passer à autre chose et, donc, si vous voulez poursuivre.

M. Sobeski: Non, pas du tout. C'est simplement que ce lien me préoccupe un peu, étant donné que...

M. Orser: Monsieur le président, j'aimerais simplement faire quelques observations touchant l'oligopole que constituent les banques, car j'aimerais que vous vous penchiez de près sur l'impact que va avoir dans le domaine des assurances l'arrivée des grandes banques. Plusieurs choses se sont produites depuis que les banques ont pris des participations importantes dans les maisons de courtage. Or, il s'agit bien d'une activité qui ne s'exerce pas au détail.

Notre compagnie s'occupe beaucoup du placement des obligations du Canada. Chaque année, nous négocions plusieurs milliards de dollars en obligations du Canada. Or, nous nous sommes aperçus que l'importante prise de participation des banques dans les maisons de courtage avait considérablement réduit la liquidité du marché. Mais j'y reviendrai. J'étais au courant de cet état de choses, mais, récemment, certains de nos collègues spécialistes du marché monétaire se sont aperçus que la liquidité de ce marché a, elle aussi, été réduite à cause, semble-t-il, des instructions adressées aux banques d'affaires touchant le montant des capitaux qu'elles pourront engager sur le marché monétaire.

J'évoque cette situation parce qu'elle résulte de la place croissante des grandes banques sur les divers marchés financiers au Canada. Il conviendrait de réfléchir à cela. C'est pour des raisons de cet ordre que nous estimons que les banques pourraient également avoir des effets néfastes au niveau des activités de détail. Il convient de bien réfléchir à cela.

M. Sobeski: Dans votre exposé, au chapitre portant sur l'administration des sociétés, vous évoquez un des caractères originaux de la London Life, c'est-à-dire l'existence de comités de révision chargés de se pencher sur certaines opérations. Pourriez-vous nous en dire un petit peu plus sur ce point?

M. Orser: Depuis plusieurs années déjà, des compagnies de notre groupe ont effectivement institué des comités d'examen chargés de se pencher sur certaines opérations ou sur certains comportements. Cette idée est maintenant reprise dans le cadre du projet de loi. Je suis en mesure de vous dire que cette idée est dotée d'une grande efficacité. Le comité comprend des administrateurs indépendants qui n'entretiennent aucun lien avec les diverses compagnies du groupe. Ces comités sont chargés de se prononcer sur les opérations intervenant entre des compagnies liées. Les choses se passent ainsi depuis plusieurs années déjà, et les résultats sont excellents.

Le président: Le rapport de 1985 portait surtout sur cela. La plupart des dispositions envisagées découlent de ce rapport.

M. Orser: En effet, ces propositions se retrouvent dans le projet de loi. À notre avis, il s'agit là d'une mesure très positive.

Le président: Je vous remercie.

[*Texte*]

Mr. Orser: Thank you, sir.

The Chairman: The last witness tonight is the Canadian Association of Mutual Insurance Companies. Mr. Mel McIntyre is the executive director, Ed Pellow is the general manager, and Tom McCartney is the assistant general manager.

Mr. Mel McIntyre (Executive Director, Canadian Association of Mutual Insurance Companies): Thank you, Mr. Chairman.

We are somewhat different, I believe, from the speakers who have talked before in that we represent only property and casualty. We are not into life insurance; none of our members are.

The Canadian Association of Mutual Insurance Companies was organized on November 26, 1980. The Canadian Association was designed to meet the needs of property and casualty mutual insurance companies all across Canada. To our knowledge, this is the only such property and casualty mutual insurance organization with "mutual" in its name and as its purpose. The present membership includes mutual insurance companies in almost all provinces from coast to coast.

The Chairman: How many are there in this group?

Mr. McIntyre: There are 90 member companies in our association, with about 40-odd in Ontario.

The Chairman: How much of the industry do you have?

Mr. McIntyre: It is hard to say. I do not think there are any figures to give you on that, other than to say we represent almost all of the property and casualty mutual insurance companies in Canada—the rural companies. As a percentage of the total, I could not answer that.

The Chairman: Your members tend to be farm-type mutuals, do they?

Mr. McIntyre: Yes, they are mostly localized companies operating in their own specific area, with some exceptions. Some companies operate coast to coast, but most of our members are localized within a 25-or 35-mile area. They were formed by farmers to insure their own properties. They have chosen to remain small and localized as opposed to national-type companies. As I said, there are exceptions. Mr. McCartney represents a company that operates from coast to coast, but most of our members do not.

We operate as a true mutual in that our policyholders operate the company. We try to sell insurance at cost. Present membership, as I mentioned, is about 90 companies. There are additional members in other provinces. I mentioned Ontario and Quebec as being the major number, but other provinces are members.

[*Traduction*]

M. Orser: Je vous remercie.

Le président: Notre dernier témoin de ce soir est l'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles. Nous accueillons ce soir M. Mel McIntyre, directeur administratif, M. Ed Pellow, directeur général, et M. Tom McCartney, directeur général adjoint.

M. Mel McIntyre (directeur administratif, Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles): Merci, monsieur le président.

Nous nous distinguons un peu des intervenants qui nous ont précédés, car nous représentons seulement des compagnies d'assurance de biens et de risques divers. Aucune des compagnies membres de notre association ne s'occupe d'assurance-vie.

L'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles a été créée le 26 novembre 1980. L'idée était d'agir dans l'intérêt de toutes les compagnies d'assurance mutuelles spécialistes des biens et des risques divers. Je pense que nous sommes la seule organisation d'assurance mutuelle oeuvrant dans le domaine des biens et des risques divers à insister sur l'aspect «mutualité» qui figure non seulement dans son appellation, mais également dans sa mission. Nous comptons parmi nos adhérents des companies d'assurance mutuelles dans la plupart des provinces du Canada.

Le président: Combien de compagnies sont regroupées au sein de votre association?

M. McIntyre: Notre association regroupe environ 90 compagnies, dont une quarantaine en Ontario.

Le président: Quel pourcentage du secteur représentez-vous?

M. McIntyre: Il est difficile de le préciser. Nous n'avons pas de chiffres à vous citer à cet égard, mais je peux vous dire que nous représentons presque toutes les compagnies d'assurance mutuelles spécialisées, au Canada, dans les biens et les risques divers. Je précise qu'il s'agit essentiellement de compagnies rurales. Cela dit, je ne pourrais pas vous citer de pourcentage.

Le président: Vos adhérents seraient donc surtout des mutuelles agricoles?

M. McIntyre: Oui, il s'agit principalement de compagnies locales oeuvrant, à quelques exceptions près, dans une seule région. Certaines compagnies exercent une activité à l'échelle nationale, mais la plupart de nos adhérents s'en tiennent à une zone d'activité de 25 à 35 milles. Ces compagnies ont été créées par des agriculteurs qui voulaient assurer leurs biens. Elles ont choisi de ne pas trop se développer et de rester ancrées dans une région précise, contrairement aux grandes compagnies nationales. Je répète qu'il existe, à cet égard, certaines exceptions. Par exemple, M. McCartney représente une compagnie qui exerce ses activités dans l'ensemble du Canada. Cela n'est pas vrai de la plupart de nos adhérents.

Nous sommes effectivement une mutuelle, puisque la compagnie est gérée par les assurés eux-mêmes. Nous essayons de vendre nos polices d'assurance au prix coûtant. À l'heure actuelle, je le répète, nous regroupons environ 90 compagnies. Nous avons également des adhérents dans d'autres provinces. L'Ontario et le Québec sont, en effet, nos régions d'activité principales, mais nous avons également des adhérents dans certaines autres provinces.

[*Text*]

We believe we have a greater grassroots representation and are closer to the client policyholder than any property and casualty insurer. We are concerned about networking and how it might affect our members.

• 2220

On behalf of the member association, I wish to voice our concern with respect to the consumer being exposed to coercion, improper influence, unfair access, and unauthorized use of information if lending institutions are permitted to distribute property and casualty products in Canada.

Is coercion a consideration? Definitely, especially where farmers are concerned. It is a known fact that farmers typically carry high debtloads with trust companies and banks and other lending institutions. Loans are required to purchase expensive equipment, as well as to plant crops each year. These organizations currently presently cannot provide insurance to the farmer, and this is not a consideration of whether or not the loan is approved.

If an organization such as a trust company or a bank were allowed to market insurance products, there could definitely be a form of coercion for the farmer—whether it be real or just perceived by him—that if he does not buy his insurance from the trust company or bank or other lending institution or such an organization then present or future loans may be declined or granted at higher interest rates and poor conditions. Even if restrictions were set out in an attempt to prevent this, how could they ever be enforced?

It is our understanding that trust companies and other financial institutions in Britain were permitted to sell insurance many years ago. In the beginning, coercion, undue influence and tied selling were illegal. Eventually the infractions against these rules were difficult to monitor and harder to discipline. As a result, tied selling not only became acceptable practice, but actually became legal.

We would urge insurance regulators to take a hard look at why the trust companies and the banks seek to get into the business. Wholesale entry to trust companies and banks into the insurance business will create no new capital source, no new jobs and no new service. The trust companies themselves neither pretend to be better salespersons nor claim to have better insurance products or service to offer at better prices. They know they can get the insurance business because of the credit relationship with their clients. If they succeed on this basis, neither the public nor the insurance industry will be well served.

[*Translation*]

Nous estimons être plus représentatifs de la base et avoir, plus que toute autre compagnie d'assurance spécialisée dans les biens et les risques divers, su maintenir avec nos assurés des liens étroits. Or, la question des réseaux évoquée tout à l'heure nous préoccupe, car nous ne voyons pas très bien l'effet que cela pourrait avoir sur nos membres.

Au nom des membres de notre association, j'entends manifester notre inquiétude, car nous craignons que le consommateur ne soit davantage exposé à la coercition, aux pressions, au manque de transparence et à l'utilisation non autorisée de certains renseignements si l'on permet aux établissements de crédit de prendre pied dans le domaine de l'assurance des biens et des risques divers.

Doit-on craindre la coercition? Tout à fait, et surtout à l'endroit des agriculteurs. Chacun sait que les agriculteurs sont généralement très endettés auprès des compagnies de fiducie, des banques et des autres institutions de crédit. Il leur faut emprunter pour acheter des équipements agricoles et pour pouvoir, chaque année, ensemencer leurs champs. Or, à l'heure actuelle, ces établissements-là ne sont pas en mesure d'assurer les agriculteurs et, donc, cet aspect-là n'entre pas en jeu lorsqu'il s'agit d'approuver ou de refuser un prêt.

A supposer qu'un organisme tel qu'une compagnie de fiducie ou une banque puisse se lancer dans les assurances, il est facile d'entrevoir les formes de coercition qui pourraient être exercées vis-à-vis de l'agriculteur, à qui l'on pourrait faire valoir que s'il refusait de souscrire une assurance auprès de telle ou telle compagnie de fiducie ou de telle ou telle banque, il risquerait de se voir refuser un prêt ou d'avoir, par exemple, à verser des intérêts plus élevés. Peu importe, en définitive, si ce genre de pressions seraient effectivement exercées ou si l'agriculteur craindrait simplement qu'elles le soient. A supposer que l'on impose des règles en vue de prévenir ce genre de chose, comment assurer leur application?

Je crois savoir qu'il y a de nombreuses années, on a autorisé, en Angleterre, les compagnies de fiducie et autres établissements financiers à se lancer dans les assurances. Au début, on avait interdit toute coercition et toute influence indue. On avait cherché à interdire non seulement l'intimidation, mais également les ventes liées. Mais on s'est aperçu qu'il était très difficile d'exercer les contrôles nécessaires et d'imposer les sanctions méritées. Les ventes liées ont non seulement commencé à être acceptées, mais ont fini par devenir légales.

Nous demandons donc aux responsables du secteur des assurances de se demander pourquoi les compagnies de fiducie et les banques veulent se lancer dans les assurances. En leur ouvrant les portes de ce secteur, on ne créera aucun nouvel emploi, on n'ouvrira aucune nouvelle source de capitaux et on n'améliorera en rien le service. Les compagnies de fiducie ne se disent pas meilleurs vendeurs et ne prétendent pas mettre à la disposition de la clientèle de meilleurs services ou de meilleurs produits à des prix plus avantageux. Elles savent pouvoir prétendre à une part de marché, étant donné les liens financiers qu'elles entretiennent avec leur clientèle. Mais si cela leur permet de prendre pied sur le marché des assurances, ce sera au détriment du secteur tout entier et du public aussi.

[*Texte*]

For these and other reasons we would ask that the trust companies and the banks not be given permission to retail insurance through their branches.

We do appreciate the opportunity to come before you. If there are any questions, we will try to answer them.

The Chairman: Have you had an opportunity to read the regulations?

Mr. McIntyre: Yes, I have.

The Chairman: Do you have any real problem with them?

Mr. McIntyre: Not really.

The Chairman: You are happy with the way they are right there.

Mr. McIntyre: Most of them, yes.

Mr. Soetens: I am just trying to determine the size of the membership you have. What would your premiums be, on an annualized basis? Do you have any idea?

Mr. McIntyre: The premiums on an individual company basis run from a minimum of around $2 million to a maximum of about $20 million, and I honestly could not give you a total.

Mr. Soetens: I am just again looking at a report by the Superintendent of Insurance dealing with property and casualty insurance. Do your members do car insurance, as well?

Mr. McIntyre: Some of them do, not all.

Mr. Sobeski: Because you represent, I will say, the small-town brokers, the industry has been providing that personal, one-on-one service. I would imagine that the agents have certainly set up a rapport. When it comes to service, the concern is not about the service side. It is the fact that they go in for the loan; that is your main concern. So the concern is that the agent, on a knowledge level. . .the tied selling is your major concern.

Mr. McIntyre: I think coercion is the main concern we have, that through the loan they could be exposed to coercion to buy insurance from a bank as opposed to our insurance company in the area. We believe we are selling insurance about as cheaply as can be sold in the area. I do not see how the banks could do it any better.

• 2225

Mr. Sobeski: One of the purposes of your organization, when you get together, is to provide ways to better product knowledge through education, to improve that base of clients you have. What sort of an education process are you working on with the 90 members in your association? What sorts of programs have you had in the past couple of years, and which ones are on the drawing board to enhance that ability? If the concern is what is best for the consumers, how are you

[*Traduction*]

C'est pourquoi nous vous demandons de ne pas autoriser les compagnies de fiducie et les banques à vendre de l'assurance depuis leurs guichets.

Nous vous remercions de nous avoir accordé cette occasion de nous faire entendre. Nous tenterons de répondre à vos questions.

Le président: Avez-vous eu l'occasion de prendre connaissance de la réglementation envisagée?

M. McIntyre: Oui.

Le président: Cette réglementation comporte-t-elle des éléments qui vous inquiètent?

M. McIntyre: Non, je ne le pense pas.

Le président: Vous êtes donc satisfaits de sa forme actuelle?

M. McIntyre: Oui, en général.

M. Soetens: J'essaye de me faire une idée du nombre de personnes que vous représentez. Quel pourrait être le montant des primes encaissées chaque année? Pourriez-vous nous en donner une indication?

M. McIntyre: Nos compagnies encaissent en général, chaque année, entre 2 et 20 millions de dollars de primes. Cela dit, je ne suis pas en mesure de vous citer le chiffre total.

M. Soetens: J'étais en train de consulter un rapport du surintendant des assurances portant sur l'assurance des biens et des risques divers. Les compagnies membres de votre association s'occupent-elles également d'assurance-automobile?

M. McIntyre: Certaines d'entre elles.

M. Sobeski: Vous représentez, si je puis dire, des courtiers de campagne, c'est-à-dire des personnes qui assurent un service très personnel. J'imagine que la plupart de ces courtiers entretiennent, avec leurs clients, des rapports de confiance. Je ne pense donc pas que vous ayez à craindre la concurrence au niveau du service. Ce qui vous inquiète, c'est le lien qui peut être établi entre les assurances et les prêts financiers. Ce qui vous inquiète donc, c'est les ventes liées que peuvent faciliter certains renseignements détenus par l'assureur.

M. McIntyre: Ce qui nous inquiète beaucoup, c'est les possibilités de coercition ou d'intimidation, car, à l'occasion d'un emprunt, quelqu'un pourrait se voir obligé de souscrire un contrat d'assurance auprès d'une banque au lieu de demeurer libre de faire affaire avec la mutuelle du coin. Je pense que nos polices d'assurance sont imbattables au niveau du prix, et je ne vois pas vraiment comment les banques pourraient nous battre sur ce plan-là.

M. Sobeski: Lorsque vous vous réunissez, au sein de votre organisation, vous faites un peu oeuvre pédagogique, car vous cherchez à mieux faire connaître vos produits afin d'élargir votre clientèle. Quelle est cette action pédagogique que vous menez auprès des 90 membres de votre association? Quels sont les genres de programmes que vous avez institués au cours des quelques dernières années, et quels sont les programmes que vous envisagez de mettre en place afin de

[*Text*]

ensuring that the small mutuals are able to provide that education and good service to clients?

Mr. McIntrye: Ed has been chairing our education committee for a number of years, so I am going to ask him to reply to that.

Mr. Edward Pellow (General Manager, Southeasthope, Canadian Association of Mutual Insurance Companies): There is quite an extensive education program put on the by the Canadian association and more directly by the individual provincial associations which represent the same companies at a provincial level. They do a very extensive education program, even to the point where many of the provincial regulators recognize the schools that we put on as acceptable education for licensing of agents. We are also involved in educating adjusters. We take our employees at every level—management level, clerical level—and provide a very extensive course.

CAMIC provides a forum in which these companies can get together on a Canadian basis and exchange ideas and brush shoulders. As well, we run educational seminars, as well as conferences, where we can get together and expand on ideas.

To answer your question of how much of the market we represent, if you took the total property casualty market, it would probably be very small. As a percentage of rural and particularly farm insurance, I think it would be very significant, in that in some provinces it would probably represent 80% or better. The percentage in Ontario is certainly very high, and in a number of other provinces. We represent a very mixed group, and the impact on the rural people and our farmers of the banks getting into this type of thing could be quite significant and kind of unique in a lot of ways in dealing with the farm people.

The Chairman: Thank you very, very much for coming.

Our next meeting is tomorrow afternoon at 3.30 in this room. The meeting is adjourned.

[*Translation*]

mieux faire connaître ce que vous proposez? Dans la mesure où vous travaillez dans l'intérêt du consommateur, comment parvenez-vous à vous assurer que les petites mutuelles sont en mesure, elles aussi, d'informer correctement leur clientèle?

M. McIntyre: Depuis plusieurs années déjà, Ed préside notre comité d'éducation, et je vais donc lui passer la parole.

M. Edward Pellow (directeur général, Southeasthope, Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles): L'association canadienne a organisé un programme d'éducation assez étoffé. Ce programme est directement mis en oeuvre par les associations provinciales, qui représentent, mais au niveau provincial, les compagnies membres de notre association. Nous avons un important programme de formation reconnu par les autorités provinciales chargées d'assurer la réglementation du secteur, et la formation que nous assurons compte pour la délivrance des brevets d'assurance. Nous participons également à la formation des experts en assurance. Nous cherchons à former l'ensemble de nos employés, quel que soit leur niveau au sein des compagnies.

L'ACCAM permet à ces compagnies de se réunir entre elles, d'échanger des points de vue et de mieux se connaître. Nous organisons également des séminaires et des conférences où nous nous réunissons pour approfondir tel ou tel aspect de notre profession.

Mais pour répondre à votre question quant à ce que nous «pesons», permettez-moi de dire que nous ne pesons probablement pas très lourd par rapport à l'ensemble de l'assurance des biens et des risques divers. Cela dit, je pense que nous constituons un assez fort pourcentage de l'ensemble des assurances rurales et agricoles et, dans certaines provinces, nous dépassons probablement les 80 p. 100. En Ontario, la proportion est très élevée, ainsi que dans plusieurs autres provinces. Notre clientèle est très diverse, et je crois qu'en permettant aux banques de prendre pied dans ce secteur, on risquerait de saper les fondements mêmes des relations sociales dans les zones rurales et de bousculer la manière d'y faire des affaires.

Le président: Je tiens à vous remercier d'être venus aujourd'hui.

Notre prochaine réunion est prévue pour demain, 15h30, dans cette même salle. La séance est levée.

From the London Life Insurance Company:

Earl Orser, Chairman.

From the Canadian Association of Mutual Insurance Companies:

Mel McIntyre, Executive Director;

Edward Pellow, General Manager.

De la London Life, compagnie d'assurance-vie:

Earl Orser, président.

De l'Association canadienne des compagnies d'assurance mutuelles:

Mel McIntyre, directeur exécutif;

Edward Pellow, directeur général.

MAIL ➤ POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Life Underwriters Association of Canada:

John Wahl, Chairman and Chief Executive Officer;

Donald R. Glover, President;

William R. Babcock, Vice-President.

From the Confederation Life Company:

Patrick D. Burns, Chairman;

William D. Douglas, Senior Vice-President.

From Manulife Financial:

Thomas A. Di Giacomo, Chairman, President and Chief Executive Officer.

From the Mutual Group:

Jack V. Masterman, Chairman and Executive Officer.

From the Sun Life Assurance Company of Canada:

John D. McNeil, Chairman and Chief Executive Officer;

John H. Harrison, Senior Vice-President.

(*Continued on previous page*)

TÉMOINS

De l'Association des assureurs-vie du Canada:

John Wahl, président du Conseil et chef de la direction;

Donald R. Glover, président;

William R. Babcock, vice-président, Affaires publiques.

De la Confédération, compagnie d'assurance-vie:

Patrick D. Burns, président du Conseil, président et chef de la direction;

William D. Douglas, vice-président principal, Planification générale.

De la Financière Manuvie:

Thomas A. Di Giacomo, président du Conseil, président et chef de la direction.

Du Groupe La Mutuelle:

Jack V. Masterman, président du Conseil et directeur général.

De la Sun Life du Canada:

John D. McNeil, président du Conseil et chef de la direction;

John H. Harrison, vice-président principal, Placements.

(*Suite à la page précédente*)

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 149

Tuesday, December 11, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 149

Le mardi 11 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY JAN 4 1991 University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

35417-1

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice–Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice–président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, DECEMBER 11, 1990
(187)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 3:55 o'clock p.m. this day, in Room 209, West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Pat Sobeski, René Soetens.

Acting Members present: George Rideout for John Manley and Catherine Callbeck for Douglas Young.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament*: Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Service d'aide aux consommateurs*: Madeleine Plamondon, Director. *From the Consumer's Association of Canada*: Marilyn Lister, President; David Simpson, Executive Director; Doreen Guthrie, Project Consultant. *From the Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal*: Louise Rozon, Director; Chantal Francoeur, Financial Advisor; Jacques St-Amant, Researcher.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act. (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*).

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Madeleine Plamondon, from the Service d'aide aux consommateurs, made a statement and answered questions.

Marilyn Lister and David Simpson made statements and with the other witness from the Consumer's Association of Canada, answered questions.

Louise Rozon made a statement and, with the other witness from the Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal, answered questions.

At 5:59 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 11 DÉCEMBRE 1990
(187)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 15 h 55, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Clément Couture, Murray Dorin, Pat Sobeski, René Soetens.

Membres suppléants présents: George Rideout remplace John Manley; Catherine Callbeck remplace Douglas Young.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *Du Service d'aide aux consommateurs*: Madeleine Plamondon, directrice. *De l'Association canadienne des consommateurs*: Marilyn Lister, présidente; David Simpson, directeur général; Doreen Guthrie, conseillère en projets. *De l'Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal*: Louise Rozon, directrice; Chantal Francoeur, consultante budgétaire; Jacques St-Amant, recherchiste.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Madeleine Plamondon fait un exposé et répond aux questions.

Marilyn Lister et David Simpson font des exposés puis, avec l'autre témoin, répondent aux questions.

Louise Rozon fait un exposé puis, avec l'autre témoin, répond aux questions.

À 17 h 59, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Tuesday, December 11, 1990

• 1554

The Chairman: Order. Our order of reference is consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act.

• 1555

Our first witness is le Service d'aide aux consommateurs, Madeleine Plamondon and Louise Ferland. Madam Plamondon, the practice is for you to give your views and then we will ask questions. My other colleagues will be around as we carry on with the activity, so please continue.

Mme Madeleine Plamondon (Service d'aide aux consommateurs): Bonjour.

Ce n'est pas la première fois que le Service d'aide aux consommateurs a le privilège de venir s'exprimer devant le Comité permanent des finances. On l'a déjà fait à propos des profits excessifs des banques en 1982, et on l'a fait aussi au sujet des frais bancaires ainsi que pour les mécanismes de recours dans les institutions financières. Et je crois que c'est vous qui présidiez ce Comité.

Aujourd'hui, devant la réforme qui est proposée par les institutions financières, on veut vous dire nos inquiétudes et ce, particulièrement en ce qui concerne la confidentialité des données et l'absence d'équilibre entre l'institution financière et le consommateur en ce qui regarde les systèmes de transfert électronique de fonds.

Lorsque le système bancaire s'informatise, les banques de données de toutes sortes prolifèrent et les services financiers sont décloisonnés. Les institutions financières et celles qui leur sont connexes peuvent faire du couplage d'informations, et on se retrouve avec des informations personnelles qui circulent et qui sont utilisées sans l'autorisation expresse des consommateurs.

Des changements sont toujours faits au nom de l'efficacité, mais ça ébranle considérablement les efforts que les groupes font et que les gouvernements font aussi pour protéger les renseignements personnels.

Chaque fois qu'il est question de fournir des renseignements personnels, le consommateur est inquiet. Il a peur de se voir refuser un service parce qu'il refuse de signer pour partager des renseignements.

J'aimerais faire un parallèle entre les codes d'éthique que les institutions financières se donnent, ainsi que la pratique des institutions financières, avec l'article 437 de la réforme, c'est-à-dire l'article 437 du projet de loi C-83.

On a fait une étude de 283 pages sur la confidentialité des données dans les institutions financières. Cela a été publié cette année et quand on a consulté les institutions financières on nous a donné ces codes d'éthique qui

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le mardi 11 décembre 1990

Le président: La séance est ouverte. Conformément à notre ordre de renvoi, nous reprenons l'étude du projet de loi C-83, la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt.

Nos premiers témoins sont Madeleine Plamondon et Louise Ferland, qui représentent le Service d'aide aux consommateurs. Madame Plamondon, je vous explique la procédure: nous vous invitons d'abord à faire quelques remarques liminaires, et ensuite, nous vous poserons des questions là-dessus. Mes autres collègues ne vont pas tarder à arriver, alors je vous invite tout de suite à nous faire votre exposé.

Mrs. Madeleine Plamondon (Consumer Aid Services): Good afternoon.

This is not the first time Consumer Aid Services has had the privilege of appearing before the Standing Committee on Finance to express its views. In 1982, we came before you to discuss the issue of bank profits, just as we did when you were considering bank service charges and recourse mechanisms in financial institutions. And I believe you were the chairman at the time.

In the light of the reform being proposed for financial institutions, we have come before you today to discuss our concerns, particularly with respect to the protection of information and the lack of balance between financial institutions and consumers wherever electronic funds transfer systems are in place.

When a banking system computerizes its operations, data banks of every kind and description proliferate and financial services are necessarily deregulated. Financial institutions and related groups or companies can then consolidate information, which means that personal information is then being circulated and used without the express permission of consumers.

Changes are always made in the name of efficiency, but such changes considerably undermine the efforts of various groups and even governments to protect personal information.

Every time a consumer is asked to provide personal information, he feels uneasy. He is afraid he may be refused the services he requires if he does not sign a form authorizing information sharing.

I would like to draw a parallel between the codes of ethics and practices of financial institutions and clause 437 of bill C-83.

We recently published a 283-page study on the confidentiality of information handled by financial institutions. Indeed, the study was published this year, and when we consulted financial institutions, we were presented

[*Texte*]

prétendent que jamais le secret bancaire n'est violé; mais quand on a regardé les formulaires, nous nous sommes aperçus que ces derniers donnaient bien d'autres autorisations qui ne sont que des clauses très larges permettant de contourner les fameux codes d'éthique des banques.

Par exemple, quand on fait application pour avoir du crédit, je permets à l'institution financière de demander de l'information sur moi, à qui vous voulez. On ne dit pas comment l'information doit être traitée, ni combien de temps l'information va être conservée. On ne dit pas non plus ce qu'on va faire avec l'information et à qui on va la transmettre. Donc on pourrait, si on pousse un peu plus loin, aller questionner non seulement d'autres institutions financières, mais aussi les bureaux de crédit et tout ce que vous voulez, comme votre voisin... Bref! On pourrait questionner tout le monde et ramasser de l'information.

Je vais vous donner un exemple, si vous voulez, de ce qu'on peut avoir comme formulaire quand on fait application pour du crédit. Est-ce que vous avez notre étude?

Le président: Oui.

Mme Plamondon: C'est à la page 22: Les codes d'éthique.

• 1600

La Banque royale a un code d'éthique qui parle de principe de conduite, et qui spécifie que sans la confiance du public, une banque ne peut fonctionner. La Banque a souscrit aux directives à l'intention des multinationales, directives qui ont été émises par l'Organisation de coopération et de développement économique. On émet toutefois la réserve que même si le code s'inspire de ces directives, l'honnêteté, l'équité et le respect ne s'imposent pas que par des règles ou des lois. Et sous la rubrique du secret, on déclare que le respect du droit au secret du client constitue un principe fondamental.

Mais si on regarde un peu plus loin, le consommateur, dans ses transactions avec la Banque royale, va signer une autorisation qui est très large. On va lui demander son état civil, le nombre de personnes à charge, le nombre d'années à l'adresse actuelle, son adresse précédente, une description détaillée de la maison qu'il projette d'acheter si c'est pour avoir une hypothèque, le numéro d'assurance-sociale, sa date de naissance, son numéro de permis de conduire, le nom de son employeur, son salaire, etc. Et au bas de la formule, l'emprunteur et le co-emprunteur vont avoir à signer: «Je consens à ce que la banque échange avec des tiers—des tiers, cela veut dire plusieurs, et on ne dit pas lesquels—des renseignements financiers et autres me concernant. Je reconnais en outre que je ne suis pas autorisé à prendre connaissance du rapport d'évaluation».

Je pourrais regarder les différents formulaires de demande de crédit de différentes banques et je retrouverais la même chose.

The Chairman: I do not know how a lender would ever lend money without that information. Why would he ever take the chance of making any loan anywhere without the opportunity to check out the credibility of the borrower? You

[*Traduction*]

with codes of ethics and told that personal information is kept strictly confidential; and yet, when we looked at the forms, we realized that they contained very broad authorizations allowing banks to get around their own codes of ethics.

For instance, if I make an application for credit to a financial institution, I am allowing that institution to seek information about me from whatever source it wishes. I am not told how that information will be used, nor how long it will be kept. Nor am I told exactly what is going to be done with that information or who is going to have access to it. So, there is really nothing stopping the institution from questioning not only other financial institutions, but credit bureaus and anyone else they feel like—like your neighbour! In other words, there is nothing stopping them from questioning people and gathering information about you.

If you don't mind, I would just like to show you an example of the kind of forms used for credit applications. Do you have a copy of our study?

The Chairman: Yes.

Mrs. Plamondon: It's on page 22, where we discuss codes of ethics.

The Royal Bank has a code of ethics that sets out certain rules of conduct and specifies that without public confidence, a bank cannot continue to operate. The bank has voiced its support for guidelines developed by the Organization for Economic Cooperation and Development and aimed at multinationals. It goes on to say that although the code is based on those guidelines, honesty, equity and compliance are not to be achieved only through the imposition of rules or legislation. And under the heading of confidentiality, there is a statement that respect for the client's right to protection of personal information is a fundamental principle.

But if you look a little bit further on in the study, you will see that consumers are required to sign broad authorization forms in their transactions with the Royal Bank. They must provide information on their marital status, the number of dependents they may have, the number of years they have been living at their current address, their previous address, as well as providing a detailed description of the house they intend to buy if they are applying for a mortgage, their social insurance number, date of birth, driver's license number, the name of their employer, salary, and other similar information. At the bottom of the form, the applicant and co-applicant are required to sign where it says: «I hereby authorize the bank to exchange financial and other information about me with third parties» -meaning with a number of different people or groups, although they are not specified. «Furthermore, I recognize that I may not have access to the assessment report».

If I were to look at the credit application forms used by the various banks, I would find exactly the same sort of thing.

Le président: Mais je vois mal comment une institution financière pourrait vous prêter de l'argent sans avoir accès à cette information. Pourquoi accepterait-elle de vous consentir un prêt si elle n'avait pas la possibilité de vérifier votre

[*Text*]

would not do it yourself. I would not lend money to someone who just did not give me all of this information. . .the right to go ahead and make my inquiries. I would not do that. I would not expect a bank to do it. As a matter of fact, if my bank did it I would not bank with them.

Mme Plamondon: Ni moi non plus. Mais ce qu'on demande c'est une meilleure sécurité. Il s'agit d'abord d'avoir notre consentement express, de savoir où on va obtenir l'information, quel type d'information on veut recueillir, de quelle façon l'information va être conservée, qui va y avoir accès et après cela, qui va détruire l'information. Pour le moment, c'est une clause qui couvre à peu près n'importe quel domaine qui ouvre la voix à l'élaboration du profil de tel ou tel consommateur.

À la page 199 de l'étude, vous allez trouver le réseau où voyage toute cette information.

Vous faites affaire avec Equifax qui est omniprésent dans toutes les provinces, qui a un quasi-monopole. Equifax est à Atlanta, aux États-Unis, et il n'y a personne, dans le moment, qui peut empêcher l'information de voyager. Il n'y a pas de réglementation. Equifax prend ses renseignements un peu partout. Si vous regardez les flèches, vous pourriez partir d'une banque, par exemple. La banque fait affaire avec Equifax, qui donne l'information à une association de propriétaires, ou elle peut le donner à un palier de gouvernement; elle peut le donner au ministère de la Justice, et le ministère de la Justice peut l'envoyer à une compagnie d'assurance et cela peut s'en aller hors frontière, un peu partout.

Par le truchement de ce projet de loi, avec les possibilités que vous allez donner aux institutions financières de posséder des genres de sociétés pouvant détenir, sans une participation, sans restrictions dans les sociétés d'affacturage, dans les sociétés de crédit-bail financier, dans les sociétés de services d'informations, on peut penser en extrapolant que l'institution financière avec toutes ses subsidiaires, ses affiliés pourrait se doter d'un réseau d'informations et faire du marketing direct. D'ailleurs, ils ne s'en cachent pas du tout: ils ne veulent absolument pas accepter cela. Je siège à plusieurs conseils et comités où siègent également des représentants de l'Association des banquiers canadiens et de compagnies de fiducie ainsi que d'autres représentants du monde financier. J'ai également des contacts dans ces domaines au niveau provincial.

• 1605

Tout ce que l'on veut faire en ce moment avec le décloisonnement, c'est cibler le consommateur en faisant du marketing direct. Les lignes directrices de l'OCDE sont très claires. Il faut prendre de l'information uniquement aux fins précises de la transaction. En ce moment, dans le cas des guichets automatiques, par exemple, vous prenez votre carte de guichet automatique pour faire une transaction, un dépôt, un retrait ou un transfert, mais les institutions financières insistent pour que les renseignements recueillis par le biais de ces transactions servent à faire du marketing direct, ce que les consommateurs n'accepteront jamais.

Si vous ne faites pas de réglementation pour préciser l'article 437 du projet de loi C-83, vous allez vous retrouver avec des problèmes importants, et il sera alors trop tard.

[*Translation*]

solvabilité? Vous-même vous ne le feriez pas. Pour ma part, je ne prêterais pas de l'argent à quelqu'un qui refuserait de me donner tous ces renseignements. . .ou qui refuserait de m'autoriser à chercher cette information. Moi, je ne le ferais pas. Et je ne m'attendrais pas non plus à ce qu'une banque le fasse. En fait, si ma banque faisait ce genre de choses, je changerais de banque.

Mrs. Plamondon: No, I would not expect that either. But what we are asking for is better security. We are asking, first of all, that our express consent be requested for the gathering of such information, that we be told where the information will be obtained, what kind of information is going to be sought, how it will be kept, who will have access to it and who will be responsible for destroying it. Right now, this kind of clause provides access to every possible kind of information and clears the way for the development of consumer profiles.

On page 199 of our study, you will see that we have traced the whole network through which this kind of information flows.

We are dealing here with Equifax, which is present in every Canadian province and has practically a monopoly. Equifax is based in Atlanta, in the United States, and at this time, no one is in a position to prevent information exchange. There simply are no regulations. Equifax gets its information from a variety of sources. If you look at the arrows here, you will see that it could start with a bank, for instance. The bank deals with Equifax, which then provides information to a landlords'association or to another level of government; from there it can be passed on to the Department of Justice, and the Department of Justice may send it to an insurance company, or it may even go beyond our borders, just about anywhere.

Through this legislation, which will allow financial institutions to own companies that in turn have totally unrestricted holdings in factoring, leasing or information service companies, it is perfectly logical to assume that financial institutions, through all their subsidiaries or affiliated companies, will be in a position to develop a vast information network and engage in direct marketing. Indeed, they make no attempt to hide it: They simply do not want to accept any kind of restrictions. I sit on a number of committees where the Canadian Bankers' Association, trust companies and various financial entities are all represented. I also have provincial contacts in those various sectors.

All that these institutions want to do now, through deregulation, is target the consumer for direct marketing purposes. But the OECD guidelines are very clear. Information is to be gathered only if it is specifically required for the transaction. At the present time, if you use your bank card for your transactions at an automated teller machine—to make a deposit, a withdrawal or a transfer, for instance—financial institutions insist on being able to use whatever information they gather through those transactions for direct marketing, which is something consumers will never accept.

If you do not bring any specific regulations in under Clause 437 of Bill C-83, you are going to find yourself facing some big problems, but it will be too late by then.

[*Texte*]

Voulez-vous que je vous lise l'article 437?

437. Le gouverneur en conseil peut, par règlement, régir l'utilisation par la société des renseignements obtenus de ses clients.

S'il n'y a pas de réglementation et que vous vous dites que vous allez attendre les abus, on va se retrouver avec le statu quo.

The Chairman: There will be regulations, though. We do not have those yet, but we are going to have to insist on those.

Mme Plamondon: En êtes-vous sûr? On me dit qu'il y aura de la réglementation seulement si on découvre à la longue qu'il y a des abus. J'ai pris des renseignements et on me dit qu'il y aura réglementation s'il y a des abus et qu'autrement, il n'y en n'aura pas. Vous feriez mieux de vous renseigner.

On a examiné les lois du Québec, notamment la Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne du Québec. Il y avait des articles de loi, mais il n'y avait pas de réglementation. Un article de loi sans réglementation ne vaut rien.

Il faut que le gouvernement ait le courage de faire une réglementation. Autrement, cet article ne voudra rien dire, car la réforme est assortie d'un lot de privilèges de *holding*; des sociétés peuvent amasser de l'information et faire du marketing direct avec cette information-là.

Même si on dit qu'il y aura des *Chinese walls* entre les compagnies d'assurance et les institutions financières qui les détiendront, comment voulez-vous qu'une compagnie qui est la propriété d'une institution financière refuse de l'information à l'institution qui la possède? Il va falloir qu'il y ait une réglementation. Autrement, comment allez-vous vérifier si l'information ne se transmet pas entre les différentes compagnies?

En 1985, dans un rapport du Comité permament des finances intitulé *Canadian Financial Institutions*, vous aviez déjà mentionné que cela prendrait un consentement exprès et que vous étiez inquiet quant au contrôle de la vie privée à cause de l'information informatisée et du transport interfrontières.

Ce qui inquiète le Service d'aide aux consommateurs, c'est qu'un puissant support informatique existe déjà.

• 1610

Avec le système SWIFT que vous connaissez certainement, le *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*, on va déjà dans tous les pays du monde. On peut déjà avoir une puissante base qui est en ce moment à Bruxelles et aux États-Unis. Les institutions financières du Canada font affaire avec SWIFT.

Ce qui nous inquiète, c'est que le support et le décloisonnement sont là, et qu'il n'y a rien pour garantir la confidentialité des données dans les institutions financières.

The Chairman: If the lender says to the borrower that they must give him this information and permission to use the information or he will not give them a loan, what do you suggest?

[*Traduction*]

Would you like me to read Clause 437?

437. The Governor in Council may make regulations governing the use by a company of any information supplied to the company by its customers.

In the absence of regulations, and if your attitude is that you should simply wait for there to be evidence of such abuse, we will simply be stuck with the status quo.

Le président: Mais il va y avoir des règlements. Nous n'en avons pas encore, mais nous allons certainement insister pour les avoir.

Mrs. Plamondon: Are you quite sure about that? I am told that there will only be regulations if evidence comes forward of abuse. I have made inquiries, and have been told that there will be regulations if abuses occur, but otherwise, there will be none. Perhaps you, too, should make some inquiries.

We had a look at Quebec legislation, and particularly the Act that deals with trust companies and credit unions operating in Quebec. There were some legislative provisions, but no regulations. But legislative provisions without regulations are useless.

The government simply must have the courage to bring in regulations. Otherwise, this provision will be completely meaningless, because this package of reforms carries with it a lot of holding privileges; companies will be able to gather information and engage in direct marketing using that information.

Even though we are told there will be Chinese walls between insurance companies and the financial institutions that own them, how do you expect a company that is owned by a financial institution to refuse to provide information to that same institution? We simply must have regulations. Otherwise, how will it be possible to verify whether information is or is not being exchanged between the various companies?

In 1985, in a report of the Standing Committee on Finance entitled *Canadian Financial Institutions*, you stated that express consent was required, and that you were concerned about the protection of personal information because of computerization and transborder transactions.

What concerns Consumer Aid Services is that a powerful information exchange medium already exists.

As you are undoubtedly aware, with the SWIFT system—it stands for the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications—you can access any country in the world. There is already a strong base in both Brussels and the United States at this time. And Canadian financial institutions do deal with SWIFT.

What concerns us is that the information-exchange medium and deregulation are already a reality, and that there is absolutely nothing to guarantee that data in the possession of financial institutions will remain confidential.

Le président: Si l'établissement de crédit dit à l'emprunteur qu'il doit absolument lui donner cette information ainsi que la permission de l'utiliser comme bon lui semble s'il veut obtenir son prêt, que lui proposeriez-vous de faire?

[*Text*]

Mme Plamondon: Le consommateur est prêt à donner de l'information pour une durée limitée en ce qui concerne la transaction, pourvu que l'information n'aille pas ailleurs et ne serve pas à des buts autres que celui pour lequel elle a été donnée. Vous pouvez mettre cela dans une réglementation.

D'ailleurs, vous pourriez vous retrouver avec des problèmes majeurs au Canada. Dans le Marché commun européen, il commence à y avoir plus d'organisation. Avec les propositions qui ont été faites au dernier conseil des communautés européennes, si le Canada et les États-Unis—on parle aujourd'hui pour le Canada—n'ont pas de réglementation aussi sévère que la proposition qui est faite devant le Marché commun européen, il pourra y avoir embargo sur l'information qui entre au Canada et qui sort du Canada. On a eu ce renseignement à deux autres réunions. J'ai le *draft proposal* si vous voulez l'avoir.

The Chairman: We would be most delighted to have that. That is a good contribution to the study. There is certainly room for us to have a go-around on the question of the regulations and the extent to which they are intended.

Clearly, the provision to give regulations or to make regulations in the bill is, as you pointed out, in section 437. So if that provision is there, surely there must be some intention. That was our concept when we made that report in 1985 and recommended that the matter be attended to.

I do not want to appear negative on this issue, but this is the problem. It is a real problem area because it is also a problem in terms of enforcement, as you can appreciate. It is all very well to say you will give the material back to the person because, after you have used it and it is disseminated, it does not matter if the material ever comes back.

Mme Plamondon: Mais il y aurait moyen de contrôler cela. Si les personnes qui utilisent l'information devaient dévoiler la source de leur information, chaque fois que quelqu'un serait sollicité pour un produit qu'il n'a pas demandé, il pourrait exiger la source de l'information et remonter à celui qui l'a donnée; les sanctions seraient alors faciles à appliquer. C'est ce qui se fait dans d'autres pays.

Si vous laissez l'article 437 tel qu'il est là, c'est comme si vous n'en faisiez pas du tout. Il ne faut pas se raconter d'histoires: les institutions financières ne tiennent pas à la confidentialité des données; elles veulent faire du marketing direct pour concurrencer d'autres institutions.

On peut arriver à bien d'autres compromis avec les institutions financières sur d'autres sujets, mais sur la confidentialité des données, je ne crois pas qu'il y ait un compromis acceptable. Il faut absolument de la réglementation.

Passons maintenant aux systèmes de transfert électronique de fonds. Cela implique aussi la confidentialité. Il faudrait qu'il y ait des mécanismes de recours. Le projet de loi C-9 n'est pas inclus dans le projet de loi C-83.

[*Translation*]

Mrs. Plamondon: Consumers are quite prepared to provide information for a limited period for the purposes of the transaction, provided that that information remains within the institution and is not used for any other purposes than that for which it was originally provided. That can certainly be spelled out in regulations.

You could end up with major problems in Canada on account of this. Within the European Common Market, steps are being taken to tighten things up. Under the proposals brought forward at the last European Community meeting, if Canada and the United States—although we are of course talking about Canada—do not bring in regulations as strict as the ones being proposed to the European Common Market, there could be an embargo on information entering and leaving Canada. This information was provided to us at two separate meetings. Indeed, I have the draft proposal, if you would like a copy of it.

Le président: Oui, avec plaisir. Cela nous aiderait énormément dans notre étude. Il y aurait certainement lieu de se repencher sur la question de la réglementation et la mesure dans laquelle on a vraiment l'intention d'en proposer.

Comme vous l'avez déjà dit, l'article 437 accorde au gouverneur en conseil la possibilité d'établir des règlements. Je présume qu'on aurait pas inclus ces dispositions si le gouvernement n'avait pas du tout l'intention d'en établir. C'était justement notre idée lorsque nous avons préparé notre rapport en 1985, rapport dans lequel nous avons justement recommandé que le gouvernement s'en charge.

Je ne voudrais pas avoir l'air de rejeter votre proposition, mais j'aimerais simplement vous expliquer le problème. C'est qu'on pourra difficilement s'assurer de l'observation de la réglementation par les institutions financières, comme vous pouvez vous en douter. C'est bien beau de dire qu'on va rendre toute cette information à la personne qui l'a fournie, mais une fois qu'on s'en est déjà servi et qu'elle a été distribuée à droite et à gauche, peu importe qu'on vous la rende ou non.

Mrs. Plamondon: But that can be controlled. If people using the information were required to reveal the source of that information, and if every time a consumer is solicited for a product that he has not requested, he could demand to know the source of the information and have recourse to the person who provided it, sanctions would be fairly easy to apply. That is what is currently being done in other countries.

If clause 437 remains as is, it's as though you were doing nothing at all. We mustn't kid ourselves here. Financial institutions do not want information to remain confidential, because they want to get involved in direct marketing in order to compete with other institutions.

I think we can reach all sorts of other compromises with financial institutions in other areas, but when it comes to the protection of information, I do not believe there is an acceptable compromise. We simply must have regulations.

But let's move on now to electronic funds transfer systems. They also involve confidentiality. Again, there is a need for recourse mechanisms, and Bill C-9 is not included in Bill C-83.

[*Texte*]

• 1615

The Chairman: We are going to put Bill C-9 in Bill C-83.

Mrs. Plamondon: Oh, you are? Good for you.

The Chairman: We are. We have even had Mr. Evans, the president of the trust companies, agree to that. So I think we can make those amendments.

Mme Plamondon: Quand on a témoigné devant votre Comité en 1987, nos recommandations avaient déjà été diluées. On en était arrivé à un squelette de ce qu'on demandait, et c'est déjà mort au *Feuilleton* deux fois. J'espère que, cette fois-ci, vous aurez assez de courage pour faire adopter votre projet de loi, y compris l'article 437. Autrement, la confidentialité des données ne sera certainement pas respectée dans les institutions financières.

Toujours en ce qui concerne les systèmes de transfert électronique de fonds, en ce moment, les systèmes qui sont mis en place attendent la réaction des consommateurs, mais les consommateurs ne sont pas partie prenante au choix des technologies. Les contrats sont faits de façon unilatérale. On donne le fardeau de la preuve au consommateur, et le consommateur est toujours coupable, selon le contrat qu'il signe, s'il arrive quelque chose au guichet automatique de l'institution financière. Il ne devrait jamais être permis qu'une institution financière fasse ainsi des contrats de façon unilatérale.

Les droits des consommateurs et les mécanismes de recours devraient être mieux organisés. Comme je l'ai dit ailleurs devant des banques et des compagnies de fiducie, il devrait y avoir deux types de comité, notamment un comité d'arbitrage pour donner au consommateur l'impression qu'il est représenté et lui éviter d'aller jusqu'aux mécanismes de recours situés au sommet de l'institution financière et jusqu'au Bureau du surintendant des institutions financières. C'est passé, cela. Les gens ne se rendent pas là facilement. On dit qu'il n'y a pas beaucoup de plaintes. C'est que les gens croient que le Bureau du surintendant des institutions financières est fait pour les banques. Il faut faire abstraction du Bureau du surintendant. Il devrait donc y avoir un comité d'arbitrage.

Il devrait aussi y avoir un comité consultatif qui pourrait prévoir les problèmes d'envergure. Au Québec, le Mouvement des caisses populaires Desjardins a fait un comité consultatif qui réunit tous les représentants des groupes de consommateurs quatre à cinq fois par année et où les consommateurs exposent leurs griefs collectifs. Les Caisses disent aussi ce qu'elles vont faire à l'avenir et pourquoi elles vont le faire. Il y a bien des choses qui peuvent se régler à ce niveau-là et qui ne sont pas réglées actuellement parce que tout est mis en place et qu'on attend ensuite les pépins.

C'est l'essentiel de ce que j'avais à dire sur la réforme des institutions financières. Merci.

The Chairman: Thank you very much.

[*Traduction*]

Le président: Mais nous allons inclure le projet de loi C-9 dans le projet de loi C-83.

Mme Plamondon: Ah, bon? C'est vrai? Très bien.

Le président: Oui, absolument. Le président des sociétés de fiducie, M. Evans, l'a même déjà accepté. Donc, je pense que nous allons pouvoir faire les amendements qui s'imposent.

Mrs. Plamondon: When we appeared before your committee in 1987, our recommendations had already been diluted. What was left was only the bare bones, compared to our original request, and twice they died on the order paper. I do hope that this time, you will have the courage to pass the legislation, including clause 437. Otherwise, there will be no confidentialty of information within financial institutions.

Still on the topic of electronic funds transfer systems, at the present time, the systems being put in place depend on consumer reaction, if you will, and yet, consumers play no role whatsoever when it comes to the choice of new technologies to be used. The contracts only work in favour of the institution. The burden of proof always rests with the consumer; the consumer is always guilty, according to the contract he signs, if something happens to the financial institution's automated teller machine. Financial institutions should not have the right to unilaterally impose these contracts on customers.

Furthermore, the rights of consumers and recourse mechanisms should be handled more rigorously. As I have already said to bank and trust company representatives, there should be two types of committees or boards, including an arbitration board so that consumers would really feel their interests were being looked after without necessarily having to go right to the top of the financial institution or to the office of the Superintendent of Financial Institutions to get help. That is a thing of the past. People just don't do that sort of thing very often. And we are told there are not many complaints. The fact is, people believe the role of the Superintendent of Financial Institutions is to protect the banks. So, I think we should just forget about the Superintendent's office. What we need is an arbitration board.

There should also be an advisory committee to handle major problems. In the province of Quebec, the *Mouvement des caisses populaires Desjardins* has created an advisory committee that brings together the representatives of consumer groups four or five times a year, so that consumers have an opportunity to air their collective grievances. It is also an opportunity for the caisses Desjardins to tell consumers what they are planning to do and why. A lot of problems can be solved at that level which are not being solved now because the procedure is to put everything in place and then sit back and wait for problems to occur.

Those were the basic points I wished to raise with respect to the proposed reform of financial institutions. Thank you.

Le président: Merci beaucoup.

[*Text*]

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): On this question of confidentiality on the transfer of information about clients, you were referring specifically to banks. Would you want to apply that to insurance companies as well, in particular the personal confidential information that agents collect when they are selling you life insurance?

Mme Plamondon: Oui.

Mr. Rodriguez: We have never established who owns that information, but the agent takes it with him if he goes to another company. Would you apply the same strict rules?

Mme Plamondon: Oui, à toutes les institutions financières. On a fait une étude de 283 pages et on est en train d'en faire une autre, qui compte jusqu'à maintenant quelque 200 pages, où on examine le reste du secteur privé.

L'information qu'on détient sur vous vous appartient. Jamais on ne devrait en disposer sans avoir votre consentement exprès. C'est au gouvernement de nous donner cette assurance en établissant les mécanismes nécessaires.

Mr. Rodriguez: You will not have an argument with me on that. I just wanted to see if you were prepared to extend that to all—

Mme Plamondon: Ah, oui.

Mr. Rodriguez: The other thing is that I presume then that you would not agree with any proposal to process information about Canadians in another country or even store it in another country.

Mme Plamondon: Il est vrai que j'avais pris note de cela. Je l'ai aussi appris aujourd'hui, à une autre réunion où il y avait des représentants de banques.

• 1620

Il y a actuellement de l'information qui est traitée à l'extérieur du pays, dans les institutions financières. Elle est traitée aux États-Unis et même à d'autres endroits. C'est ce qu'on appelle le flux transfrontières de l'information. Il faut que ce soit réglementé. Avec l'avènement, en 1993, du Marché commun européen, tous les pays qui ne se conformeront pas à la proposition à laquelle j'ai fait allusion seront exclus. L'information ne pourra ni entrer dans le Marché commun européen ni entrer au Canada si le Canada ne se conforme pas à cette proposition.

Mr. Rodriguez: You are a group concerned about consumers, and for the last couple of weeks all we have been hearing about is what is beneficial to the financial institutions. How do you feel about the banks owning insurance companies, the banks marketing insurance through their branches? Have you any objection? Do you see any any detriment to consumers if banks were to market life insurance through their branches?

[*Translation*]

M. Rodriguez (Nickel Belt): Pour ce qui est de la confidentialité de l'information concernant les clients, je pense que vous parliez surtout des banques. Mais souhaiteriez-vous que ces mêmes restrictions s'appliquent aux compagnies d'assurance, qui doivent, elles aussi, réunir des renseignements d'ordre personnel au moment de vous vendre une police d'assurance?

Mrs. Plamondon: Yes.

M. Rodriguez: Nous n'avons jamais réussi à savoir à qui appartient cette information, mais normalement, l'agent l'emporte avec lui s'il décide d'aller travailler pour une autre compagnie. Souhaiteriez-vous que les mêmes restrictions s'appliquent ici également?

Mrs. Plamondon: Yes, to all financial institutions. As I said, we have already published a 283-page study, and are currently preparing another one—which is already some 200 pages long—dealing with the rest of the private sector.

Information about you in the hands of institutions or organizations belongs to you. It should never be used without your express permission. And it is up to the government to provide us with the assurance that it won't by putting in place the appropriate mechanisms.

M. Rodriguez: Ce n'est pas moi qui dirai le contraire. Je voulais simplement savoir si vous vouliez que les mêmes restrictions s'appliquent à tous...

Mrs. Plamondon: Yes, of course.

M. Rodriguez: Je présume donc que vous ne seriez pas disposés à accepter que des renseignements personnels sur des Canadiens puissent être détenus ou traités dans d'autres pays.

Mrs. Plamondon: Yes, I noted that. I only actually learned that today, at another meeting attended by bank representatives.

The fact is, information is currently being processed in financial institutions outside of Canada. This is being done in the United States and elsewhere. It is what we call the transborder flow of information. That, too, must be regulated. With the creation of a single European market in 1993, countries that do not comply with the proposal I referred to earlier will simply be excluded. If Canada does not comply with the terms of that proposal, there will be no exchange of information in either direction between the European Common Market and Canada.

M. Rodriguez: Vous êtes un groupe qui protège les intérêts des consommateurs, alors que depuis plusieurs semaines, nous n'entendons parler que de ce qui avantage les institutions financières. Que pensez-vous de la possibilité que les banques puissent posséder des compagnies d'assurances ou qu'elles puissent vendre des assurances par l'entremise de leurs succursales individuelles? Est-ce que vous y voyez un inconvénient quelconque? Pensez-vous que cela pourrait nuire aux consommateurs?

[*Texte*]

Mme Plamondon: La question nous a déjà été posée par l'Association des banquiers canadiens, mais on a déjà fait l'expérience avec le Mouvement Desjardins. Par souci d'équité, si c'est permis pour les caisses populaires, cela devrait aussi être permis pour les banques. Ma préoccupation n'est pas de savoir ce qu'elles vont vendre, mais où va aller l'information et de quelle façon elle va être traitée.

Actuellement, dans les caisses populaires, ce ne sont pas des employés des caisses qui vendent de l'assurance. La caisse populaire laisse une partie du local à un employé de la compagnie d'assurance qui n'a pas accès à l'information détenue par la caisse. Il n'a pas d'information sur votre compte. C'est séparé. Est-ce que je me fais bien comprendre?

Mr. Rodriguez: Yes, I understand that. They have a lone line of potted plants, and you go to the other side of the potted plants and you see the. . . On the other side of the dieffenbachia you go and see the insurance people, right?

Mme Plamondon: Mais la compagnie d'assurance n'a pas accès à l'information reliée à votre compte. Ce n'est pas la même chose. Si c'est permis pour les caisses populaires, pourquoi est-ce que cela ne serait pas permis pour les banques?

Mr. Rodriguez: No, but if you went to the caisse populaire in Quebec, did business at the wicket and then said to the teller that you wanted to get some life insurance, the teller would tell you to go around the corner and see the life insurance agent. You would then walk around and do the life insurance business.

Mme Plamondon: Je fais partie du Conseil des assurances de personne au Québec. Toutes les deux semaines, j'entends les compagnies d'assurance, les agents et les courtiers. Je ne crois pas que cela ait eu une influence quelconque sur le nombre d'agents ou de courtiers ou sur ce qui s'est fait avec les compagnies d'assurance.

La Loi 134 du Québec traite de cette préoccupation. À l'article 25 ou 26, il y a une disposition portant sur la confidentialité des données, et sur qui peut être agent ou courtier et à quelles conditions. L'important, c'est d'établir des conditions. Ce n'est pas le fait que l'un puisse en vendre ou ne pas en vendre.

Mr. Rodriquez: Okay. If I am hearing you correctly, you have no problem with the banks selling life insurance, as long as the confidentiality of the client is maintained.

Mme Plamondon: Ce n'est pas la banque qui va vendre; c'est un agent de la compagnie d'assurance, à l'intérieur de la banque. Ce n'est pas la caisse ou un employé de la caisse qui vend. C'est un employé de la compagnie d'assurance, à l'intérieur de la caisse. Ce n'est pas la même chose.

Mr. Rodriguez: That is not my understanding of what was happening in the credit unions in British Columbia.

Mme Plamondon: Il y a une grosse différence.

[*Traduction*]

Mrs. Plamondon: Well, that question was already put to us by the Canadian Bankers' Association, and we already have some experience with it through the *Mouvement Desjardins*. Out of fairness, we feel that if caisses populaires or credit unions are allowed to do so, then banks should also have that right. My concern is not what they're going to sell, but where the information they gather is going to go and how it's going to be used.

At this time, credit union employees are not actually the ones selling insurance. The credit union sets aside some office space for an employee of an insurance company, who does not have access to the information held by the credit union. He does not have access to any information about your account. It's completely separate. Do you understand what I mean?

M. Rodriguez: Oui, parfaitement. On aligne des grandes plantes, et on demande aux consommateurs de passer derrière les plantes. . . c'est-à-dire qu'il faut passer derrière les dieffenbachias pour aller voir les assureurs, n'est-ce pas?

Mrs. Plamondon: But the insurance company does not have access to information on your account. The situation is really not the same. And if credit unions are allowed to do it, why shouldn't banks be?

M. Rodriguez: Non, mais si, après avoir fait toutes ces transactions au guichet d'une caisse populaire au Québec, on disait à la caissière qu'on voulait acheter une assurance-vie, la caissière me dirait d'aller de l'autre côté pour voir l'agent d'assurances. Donc, je n'aurais qu'à passer de l'autre côté pour acheter ma police d'assurances.

Mrs. Plamondon: I am a member of the Quebec *Conseil des assurances de personne*. Every two weeks, I meet with insurance companies, agents and brokers. I don't believe this has had any impact whatsoever on the number of agents or brokers nor on the way insurance companies have been doing business.

Bill 134 in Quebec deals with that concern. I believe section 25 or 26 specifically deals with the confidentiality of information and specifies who can be an agent or broker, and under what circumstances. The important thing is to specify those circumstances, and not so much whether one institution can sell it and another can't.

M. Rodriguez: Bon. Si je vous ai bien compris, vous n'êtes nullement opposés à la possibilité que les banques puissent vendre des assurances-vie, à condition que l'information concernant le client reste confidentielle.

Mrs. Plamondon: But the banks are not the ones that sell the insurance; the selling is done by an insurance company agent who works inside the bank. It is not the bank or credit union or even an employee of the bank of credit union that does the selling. Rather, it is an employee of the insurance company, working within the credit union premises. That is not the same thing at all.

M. Rodriguez: D'après ce que j'ai pu comprendre, ce n'est pas ce qui se fait dans les coopératives de crédit en Colombie-Britannique.

Mrs. Plamondon: There is a big difference.

[*Text*]

• 1625

Mr. Rodriguez: What about the problem of the banks owning insurance companies? Is there any danger of the concentration of economic power in the hands of a few? Would there be detrimental effects on consumers if banks were allowed to own insurance companies outright?

Mme Plamondon: Je n'ai pas vérifié s'il pourrait y avoir un danger. Parlez-vous d'un danger de monopole, d'acquérir trop de compagnies d'assurance?

Mr. Rodriguez: Yes.

Mme Plamondon: C'est une préoccupation des compagnies d'assurance, mais pour moi, en tant que représentante des consommateurs, ce qui est important, c'est que le Mouvement Desjardins puisse avoir ces formules, que les courtiers, les agents et les compagnies d'assurance puissent vivre avec cela, et que les bureaux de courtage qui se fusionnent soient capables d'offrir cinq ou six produits différents en assurance. On parle d'assurance-vie, par exemple. On commence déjà à saturer le marché avec l'assurance-vie. On parle d'assurance-vie, mais ce n'est pas la vie qu'on assure. On offre des produits de placement qui deviennent de plus en plus sophistiqués et compliqués. À toutes fins pratiques, ce sont des produits de placement qui sont offerts.

Mr. Rodriguez: My last question has to do with this arbitration board. I know how you feel about the disclosure of bank service charges and that it should be applied to trust companies and any other financial institution. However, my experience is that it is not enough to tell people that they have to pay double for a service charge. Consumers need to have the financial institutions justify the increase. At the moment all they have to do to comply is send me a notice saying the cost of a statement will go from $1 to $2. The consumer has no right to demand a justification for that increase. Does this arbitration board that you are talking contain any potential for justification? Can consumers challenge a service charge?

Mme Plamondon: Quand on avait fait notre étude sur les frais bancaires, on n'avait pas vu cela au comité d'arbitrage, mais au comité consultatif. Vous avez raison: le problème, c'est que les gens ne savent pas pourquoi on exige d'eux tels frais. On peut les augmenter durant l'année. On souhaitait que les augmentations ou les réductions n'aient lieu qu'une fois par année. Par exemple, au mois de novembre, toutes les banques pourraient publier le même type de dépliant. Je prends l'exemple d'une banque que j'ai attaquée souvent, mais qui, cette fois-ci, fait quelque chose de bon. C'est la Banque Royale qui donne tous les frais dans un même document. Chaque banque, chaque compagnie de fiducie, tout le monde devrait avoir un document comme celui-là, et les frais ne bougeraient pas pendant un an. Au bout d'un an, on pourrait revérifier et justifier la structure des frais. Cela se passerait au niveau du comité consultatif

[*Translation*]

M. Rodriguez: Et si les banques avaient le droit de posséder des compagnies d'assurance? N'y a-t-il pas là le risque d'une concentration du pouvoir économique dans un tout petit groupe d'entreprises? Pensez-vous que le fait de donner ces possibilités aux banques ferait du tort au consommateur?

Mrs. Plamondon: Well, I have not really considered whether such a danger might exist or not. Do you mean the danger of a monopoly, of banks acquiring too many insurance companies?

M. Rodriguez: Oui.

Mrs. Plamondon: That is certainly a concern for insurance companies. But as someone who represents consumers, I feel the most important thing is for organizations like the *Mouvement Desjardins* to be able to make these arrangements, for brokers, agents and insurance companies to be able to live with them, and for brokerages that merge to be able to offer five or six different insurance products. Here, I am referring to life insurance. The market is already starting to be saturated with life insurance products. It's called life insurance, but that's not what it is at all. In many cases, they are investment products that are increasingly sophisticated and complex. For all intents and purposes, they are really investment products.

M. Rodriguez: Ma dernière question concerne la possibilité d'un comité d'arbitrage. Je connais déjà votre position sur la divulgation des frais bancaires et je sais donc que vous pensez que ces mêmes dispositions devraient s'appliquer aux sociétés de fiducie et à l'ensemble des institutions financières. Cependant, si je me fonde sur mon expérience personnelle, j'estime qu'il ne suffit pas de dire aux gens que les frais bancaires vont doubler. Il faut que les institutions financières puissent justifier les augmentations. À l'heure actuelle, il suffit qu'elles m'envoient un petit avis pour m'annoncer que le coût de mon état mensuel va passer de 1$ à 2$. Le consommateur n'a absolument pas le droit de demander que l'institution financière justifie cette augmentation. Est-ce qu'un comité d'arbitrage comme celui que vous proposez pourrait éventuellement exiger ce genre de justification? Est-ce que le consommateur va pouvoir contester les frais qu'on veut lui imposer?

Mrs. Plamondon: When we did our study on bank service charges, we felt this was something that might be handled by an advisory committee, rather than an arbitration board. But you're right: the problem is that people don't know why they have to pay these charges. They may be increased in the course of the year. We were hoping that increases or reductions would only be allowed once a year. For instance, in November, say, every bank could publish a little brochure on service charges. Although I have often attacked this particular bank in the past, I must say that this time, it has taken a positive initiative. The Royal Bank provides complete information on all its service charges in one brochure. Every bank and trust company should produce such a brochure once a year, and keep the charges at that level throughout the year. At the end of that period, there could be a review of those charges with appropriate

[*Texte*]

car il s'agit de problèmes collectifs. Ce ne sont pas les problèmes d'un individu, puisque l'individu a vu, au mois de novembre précédent, ce que coûterait tel service et l'a accepté. Cela ne bougerait pas pendant un an.

Ms Callbeck (Malpeque): I have a few questions following up on service charges. Do you have any figures that show how service charges have increased in the past 10 years?

Mme Plamondon: Je n'ai pas apporté ce dont on s'est servi dans les médias pour faire suite à notre première étude sur les frais, mais je peux dire que, depuis notre dernière étude, il y a eu à peu près 10 p. 100 d'augmentation.

La Banque Royale a fait quelque chose à ce sujet, et cela a paru dans un journal. La Confédération des caisses ou une Fédération des caisses se prépare à faire quelque chose à ce sujet. Ce sont cependant des efforts ponctuels. Cela n'a pas été fait de façon systématique. Ce qui rend les choses difficiles à déterminer en ce moment, c'est qu'il y a des *package deals*. Si vous voulez avoir un service, vous prenez tout le *package*. On dit aux gens: Faites attention, car vous pouvez payer un ensemble de services alors que vous vous servez de trois ou quatre.

• 1630

Donc, les conseils qu'on donne aux consommateurs, c'est: Prenez votre livret de caisse ou votre relevé, et regardez tout ce que vous avez fait de transactions durant l'année précédente, puis examinez ce qui est offert et prenez l'ensemble de services qui est le plus approprié.

Ms Callbeck: You say about 10% since you last studied. Are you referring to the study in 1987?

Mrs. Plamondon: Yes.

Ms Callbeck: In the study you did, do you feel that banks and trust companies in the future will start to rely more on service charges for their profits than on the traditional revenue from lending money?

Mme Plamondon: J'ai encore l'impression, quand on regarde les frais des services, que certains de ceux-ci sont gratuits et servent encore les plus riches, comme on l'avait dit en 1987.

Mr. Rodriguez: Walking in the bank—

Mrs. Plamondon: Maybe walking in the bank. . .but going into the office is free, if you talk to the manager.

Mr. Rodriguez: We must assume that is changing.

Mme Plamondon: Si c'est un client qui a à peu près un gros compte d'un demi-million de dollars, ça va toujours être gratis; si c'est un petit client, il va passer au guichet automatique et les frais vont augmenter.

Il y a donc encore des services qui sont faits pour les plus gros.

[*Traduction*]

justification. This could be done through an advisory committee, because we are talking about collective problems. This is not really an individual problem, because the individual was already told last November what he would be charged, and he accepted it at the time. But with this kind of system, the charges would remain the same throughout the year.

Mme Callbeck (Malpèque): J'ai quelques questions à vous poser au sujet des frais bancaires. Auriez-vous des chiffres sur l'augmentation des frais bancaires dans les dix dernières années?

Mrs. Plamondon: I don't have with me today the paper we gave to the media with respect to our first study on service charges, but I can tell you that since our last study, there has been an increase of approximately 10%.

The Royal Bank has done something in this regard, and even published something in the newspaper. The *Confédération des caisses* or a federation of credit unions is currently preparing something on this. But it's only being done here and there. There is nothing systematic about it at this time. And what makes it even harder to sort things out is that there are package deals. If you want to receive one service in particular, you must take the whole package. But we tell people to be careful, because they may be paying for a whole group of services when they only actually require three or four.

So, the advice we give to consumers is to look at their passbook or statement to see all the different kinds of transactions they may have had in the course of the year, and then look at what is being offered them, so as to choose the package that best meets their needs.

Mme Callbeck: Vous dites, donc, une augmentation de 10 p. 100 depuis votre dernière étude. Parlez-vous de l'étude effectuée en 1987?

Mme Plamondon: Oui.

Mme Callbeck: En vous fondant sur l'étude que vous avez effectuée, pensez-vous que les banques et les sociétés de fiducie vont dépendre de plus en plus des frais bancaires pour faire des profits, par rapport aux sources de revenu habituelles, c'est-à-dire les prêts au consommateur?

Mrs. Plamondon: When I look at service charges today, I get the feeling that some services are still free and still benefit the richest members of society, just as we said in 1987.

M. Rodriguez: Il est vrai qu'on peut entrer dans une banque. . .

Mme Plamondon: Oui, l'entrée est toujours gratuite. . . surtout si on veut parler au gérant.

M. Rodriguez: Il faut croire que tout cela va changer.

Mrs. Plamondon: If we're talking about a client with a half-million-dollar account, it will always be free for him; but if we're talking about a small client who has to use the automated teller machines, then charges are certainly going to go up.

So, there are still services being provided exclusively to the big clients.

[*Text*]

M. Couture (Saint-Jean): Depuis le début des audiences publiques sur le projet de loi C-83, on a les gens de l'assurance et les banques qui essaient naturellement de faire valoir, soit le danger, soit les bienfaits qui les visent en ce qui concerne l'assurance en général.

Vous informez des consommateurs, vous les rencontrez, et vous discutez avec eux. Concernant ces fonds de pension qui sont achetés à l'intérieur des institutions bancaires, par dépôts à terme normalement, préféreraient-ils pouvoir convertir à l'âge de la retraite leur fonds de pension directement dans le cadre de la banque ou ont-ils tendance à quitter la banque et aller acheter leur rente viagère ou leur annuité ailleurs? Y a-t-il une difficulté à ce niveau?

Mme Plamondon: Je n'ai pas assez d'expertise là-dedans pour vous répondre. Je n'ai pas eu assez de cas, et je ne me suis pas penchée sur le problème.

M. Couture: Est-ce qu'en général, les consommateurs que vous représentez semblent être favorables à voir les banques aller dans le domaine de l'assurance d'une façon claire et nette comme on nous le demande?

Mme Plamondon: La préoccupation des consommateurs en ce moment, même si ça ne semble pas être la préoccupation du monde bancaire, c'est la confidentialité des données. Je pense que ça va être la priorité pour les années '90 à cause de la technologie qui existe actuellement. Les gens sont réfractaires à la sollicitation. J'ai rencontré quelqu'un qui est dans le milieu financier et qui veut faire du marketing direct avec ses produits, qui me disait: Quand je reçois une sollicitation pour une charité, je me demande où ils ont eu mon nom, sans vous donner le qualificatif qu'il a employé. Mais en même temps, il est prêt, lui, à vous solliciter pour faire la même chose. Les gens ne veulent plus être sollicités quand ils n'ont pas donné leur consentement, genre Readers' Digest qui vous dit: Cher monsieur. . . etc. . .

Je voyais quelqu'un qui avait une *Suicide Prevention* et c'était marqué: «Cher suicidé. . .». Eh bien, ce n'est pas plus personnel et ça choque les gens d'être sollicités de cette façon-là.

Ce que je voudrais vous dire aujourd'hui, c'est qu'il faut de la réglementation avec l'article 437, parce que sans quoi, ça ne vaudra rien et tout le reste du décloisonnement va être affecté.

Le président: Merci, madame.

You have given an excellent presentation. Thank you.

Our next witness is l'Association coopérative d'économie familiale du centre de Montréal. Are they here?

John, you fellows will no longer be able to buy lists to solicit donations.

Mr. Rodriguez: Well, we pay for that.

• 1635

The Chairman: I appreciate that.

Mr. Rodriguez: They charge too much for that, too.

[*Translation*]

Mr. Couture (Saint-Jean): Since starting our public hearings on Bill C-83, we have been hearing from the insurance people and banks about either the dangers or the benefits, depending on your position, of the bill's general provisions with respect to insurance.

Your job involves informing consumers, meeting with them and discussing their concerns. With respect to the pension funds that are purchased within banking institutions, normally through term deposits, would they prefer to be able to convert their pension fund through the bank on reaching retirement age, or do they tend to abandon the banks and purchase an annuity elsewhere? Does that pose any problem?

Mrs. Plamondon: I really don't have enough expertise in that area to be able to answer your question. I haven't dealt with enough cases, and I haven't really considered the problem at all.

Mr. Couture: Would you say that generally speaking, the consumers you represent are in favour of the banks' getting directly involved in the insurance business, which is what is being requested?

Mrs. Plamondon: Well, the main concern of consumers at this time—although it doesn't seem to be a concern of the bankers—is protecting personal information. I believe that will be a real priority in the 90s because of current technology. People don't like being solicited. I met someone working in the financial sector who wants to be able to directly market his products, and he said to me: When I am solicited by a charity, I always wonder how they got my name—and I'll refrain from repeating the expletive he used. But at the same time, he is quite prepared to solicit you to sell his own products. The fact is people don't want to be solicited any more unless they've given their express consent—you know, the Reader's Digest kind of solicitation. . .

I saw someone recently with something on suicide prevention and the salutation was: "Dear Suicide Victim. . .". Well, that doesn't make it sound any more personal, and people find it simply unacceptable to be solicited in that way.

What I really wanted to say to you today was that we believe regulations under clause 437 are absolutely necessary; without them, this provision will be meaningless and the rest of the deregulatory provisions will be affected as well.

The Chairman: Thank you very much.

Vous nous avez fait un excellent exposé. Merci.

Notre prochain témoin est l'Association coopérative d'économie familiale du centre de Montréal. Est-ce que nos témoins sont présents?

John, je pense que vous ne pourrez plus garder vos listes pour demander des dons.

M. Rodriguez: Rappelez-vous qu'on les paye, ces listes.

Le président: Je m'en rends compte.

M. Rodriguez: Les frais sont trop élevés pour cela aussi.

[*Texte*]

The Chairman: You have an affinity card, do you?

Mr. Rodriguez: Yes, the Bank of Montreal.

The Chairman: I see.

Mr. Rodriguez: Did you not know that?

The Chairman: I did not know you fellows were doing that.

Mr. Rodriguez: What is this? You do not like to be solicited?

The Chairman: I am pleased to see the Consumers' Association of Canada here again. The president is Marilyn Lister, David Simpson is the executive director, and Doreen Guthrie is the project consultant.

Ms Marilyn Lister (President, Consumers' Association of Canada): Mr. Chairman, hon. members, the Consumers' Association of Canada is pleased that the government has finally introduced legislative proposals for financial services institutions reform.

The government's proposals are presented in the form of a new Trust and Loan Companies Act, Bill C-83, and a policy paper entitled "Overview of Legislative Proposals". The package lists four objectives, and two of these goals are paramount to the Consumers' Association of Canada. These are as outlined in the paper as benefiting consumers by increasing competition and the variety of services offered by financial institutions, and enhancing protection for depositors and policy-holders.

Regrettably, CAC believes that the proposed legislation falls short of maximizing those two important goals. Even though these motives are clearly laudable, a question mark remains over the wisdom with which policy has been designed to best meet these ends. It appears that the needs of consumers in this legislative package are secondary to the expansionary interests of Canada's large financial institutions and their ability to compete in the global marketplace.

Consumer protection and the solvency of financial institutions are the objectives that have led us to place great emphasis on the questions of ownership and commercial linkages. The 1986 green paper acknowledged that the 10% rule in the banking sector protected consumers from the consequences of the worst kinds of abuse. To CAC there is no rationale for not extending the principles learned in this sector to all deposit-taking institutions.

The framework for the proposed legislation is totally inconsistent in its treatment of financial institutions. Banks and trust companies are allowed to evolve into essentially the same kind of business. The only significant difference is ownership. Bill C-83 essentially says that widespread ownership is good, but only for banks. As far as CAC is concerned, either widespread ownership is necessary for the maintenance of sound deposit-taking institutions or it is not.

[*Traduction*]

Le président: Votre carte est bien celle d'un groupe à affinité?

M. Rodriguez: Oui, à la Banque de Montréal.

Le président: Je vois.

M. Rodriguez: Vous n'étiez pas au courant?

Le président: Je ne savais pas que vous faisiez cela.

M. Rodriguez: Ah bon? Vous n'aimez pas qu'on vous adresse des demandes?

Le président: Je suis heureux que l'Association des consommateurs du Canada soit de nouveau avec nous. La présidente de l'Association est Marilyn Lister, David Simpson en est le directeur général, et Doreen Guthrie est conseillère en projets.

Mme Marilyn Lister (présidente, Association des consommateurs du Canada): Monsieur le président, honorables députés, l'Association des consommateurs du Canada se réjouit que le gouvernement ait enfin déposé son projet de mesures législatives pour la réforme des institutions offrant des services financiers.

Les propositions du gouvernement sont contenues dans le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt, ainsi que dans un énoncé de politique intitulé «Aperçu des propositions législatives». Ces documents font état de quatre objectifs, et deux d'entre eux sont d'importance primordiale pour l'Association des consommateurs du Canada. Ils sont résumés dans l'énoncé de politique, qui dit d'ailleurs qu'ils profiteront aux consommateurs en augmentant la concurrence et la variété des services offerts par les institutions financières, et augmenteront d'autre part la protection offerte aux titulaires de dépôts et aux détenteurs de polices.

Malheureusement, l'ACC croit que le projet de loi ne facilite pas suffisamment l'atteinte de ces deux objectifs importants. Bien qu'il ne fasse nul doute que ces objectifs soient louables, nous continuons de nous demander si la politique a été conçue de façon à favoriser au maximum l'atteinte de ces buts. Il semble que dans ce projet de loi les besoins des consommateurs occupent une place secondaire par rapport au désir d'expansion des grosses institutions financières du Canada et à leur possibilité de faire concurrence sur les marchés mondiaux.

La protection des consommateurs et la solvabilité des institutions financières sont les objectifs qui nous ont amenés à mettre nettement l'accent sur les questions de propriété et de liens commerciaux. Le Livre vert de 1986 reconnaissait que la règle des 10 p. 100 qui s'applique aux banques protège les consommateurs des conséquences des pires abus. L'ACC est d'avis que rien ne justifie de ne pas étendre les principes appris dans ce secteur à toutes les institutions financières acceptant des dépôts.

Le cadre législatif proposé n'envisage pas de traiter toutes les institutions financières de la même façon. L'on permet aux banques et aux sociétés de fiducie d'évoluer essentiellement dans la même direction. La seule différence d'importance qui subsisterait entre les deux touche la propriété. En substance, le projet de loi C-83 dit que le capital largement réparti est une bonne chose, mais seulement pour les banques. De deux choses l'une, pense

[*Text*]

While the government straddles the regulatory fence on this key point, consumers could become impaled upon it.

A regime of wide ownership for deposit-taking institutions reduces the risk of self-dealing and other conflicts of interest that can be detrimental to the consumer. Wide ownership guarantees that individual shareholders or directors will not have the power to direct an institution to act in their best interests, whereas wide ownership serves to diminish the potential for self-dealing. Related party restrictions as outlined in the overview of legislative proposals can only hope to reduce the number of incidents of self-dealing.

The 10% rule has over the years produced strong domestic financial institutions and has provided safeguards against self-dealing. We see no reason to make exceptions to this rule for some institutions.

With regard to commercial linkages, CAC supports the separation of financial and commercial activities. Financial institutions may expose themselves to greater risks through commercial linkages. An economic downturn may affect both the financial institution and its commercial partner. The solvency of the institution may be seriously threatened in such circumstances.

• 1640

CAC is also concerned that a commercial affiliate in difficulty would place enormous pressure on the financial institution for assistance. The fact that this assistance would be given in depositors' money is unacceptable. In addition, if the financial institution does not assist its affiliate, its own well-being may be compromised. Financial institutions should never find themselves in a position where depositors' money can be used to sustain an ailing affiliate.

The proposed legislation provides for an audit committee and a conduct review committee, both composed of a majority of unaffiliated directors. We submit that as a means of providing prudential safeguards for all types of financial institutions, this provision leaves a lot to be desired. In practice, related party rules are difficult to enforce regardless of the regulatory structure that is in place. It is possible for individuals in closely held institutions to have a strong incentive to engage in self-dealing.

CAC submits that if there is a will there is a way, no matter how many prudential safeguards are designed to prevent closely held institutions from engaging in that kind of activity. The vast majority of financial institution failures in recent history have been associated with insider dealing.

[*Translation*]

l'ACC: ou le capital largement réparti est nécessaire pour maintenir la santé financière des institutions acceptant des dépôts, ou il ne l'est pas. Pendant que le gouvernement essaie de ménager la chèvre et le chou quant à ce point essentiel, les consommateurs pourraient se trouver lésés.

Si l'on imposait aux institutions acceptant des dépôts l'obligation d'avoir un capital largement réparti, cela réduirait les risques d'opérations d'initiés et d'autres conflits d'intérêt qui peuvent nuire aux consommateurs. L'exigence du capital largement réparti garantit que les actionnaires individuels ou que les directeurs ne détiendront pas le pouvoir de faire agir une institution pour sauvegarder leurs intérêts, et diminue par la même occasion la possibilité d'opérations d'initiés. Les restrictions s'appliquant aux apparentés, qu'on explique dans l'aperçu des propositions législatives, ne pourront sans doute que réduire le nombre de transactions d'initiés.

La règle des 10 p. 100 a au fil des ans produit des institutions financières nationales fortes et a offert certaines garanties contre les opérations entre apparentés. Nous ne voyons aucune raison de faire des exceptions à cette règle pour certaines institutions.

En ce qui a trait aux liens commerciaux, l'ACC est pour la séparation des activités financières et commerciales. Les liens commerciaux peuvent exposer les institutions financières à de plus grands risques. Un ralentissement de l'économie pourrait affecter et l'institution financière et son partenaire commercial. La solvabilité de l'institution pourrait être sérieusement menacée dans de telles circonstances.

L'ACC s'inquiète aussi de la possibilité qu'un membre d'un groupe commercial en difficultés exerce des pressions énormes sur l'institution financière pour qu'elle lui vienne en aide. Le fait que cette aide serait puisée à même l'argent des déposants est inacceptable. En revanche, si l'institution financière n'aide pas l'autre institution membre du même groupe, son propre bien-être financier pourrait en être compromis. Il ne faudrait jamais que les institutions financières se retrouvent dans une position où il leur est possible d'utiliser l'argent des déposants pour renflouer une institution affiliée en perte de vitesse.

On trouve dans le projet de loi des dispositions portant la création d'un comité de vérification et d'un comité de révision, qui seraient tous deux constitués de directeurs qui ne seraient pas membres d'un même groupe. Nous sommes d'avis que comme mesure de contrôle visant à empêcher toute sorte d'institutions financières de s'écarter du droit chemin, cette disposition laisse grandement à désirer. Dans la pratique, les règles s'appliquant aux apparentés sont difficiles à appliquer quelle que soit la structure réglementaire en place. Il est quand même possible que des individus travaillant pour des institutions à capital fermé soient très tentés par les opérations entre apparentés.

L'ACC est d'avis que quand on veut on peut, quel que soit le nombre de mesures instituées comme sauvegarde contre ce genre d'activités au sein des institutions à capital fermé. Les opérations entre apparentés ont joué un rôle dans la vaste majorité des faillites récentes d'institutions financières.

[*Texte*]

The ongoing spectacle of the savings and loans failures in the U.S. serves as a convincing demonstration that a liberal policy on institution ownership and commercial ties can result in devastating financial consequences both for consumers and the government. Closer to home, almost every financial institution failure in recent years has been associated with self-dealing by the principals. Nothing in the proposed legislation improves CAC's comfort level with deposit-taking institutions' commercial linkages.

I would like Mr. Simpson to continue with the Canada Deposit Insurance Corporation.

Mr. David Simpson (Executive Director, Consumers' Association of Canada): Thank you, Marilyn.

The purpose of deposit insurance is to protect individual depositors in the event of a failure of their financial institution. In practice, however, deposit insurance effectively protects financial institutions, in particular their owners, from certain consequences of their behaviour. This indicates a fundamental problem involving close ownership of financial institutions when those institutions participate in the deposit insurance system. Deposit insurance can act as an incentive for irresponsible actions by the owners of a financial institution. In effect, deposit insurance transfers some of the risk of owning a deposit-taking institution from the owners to the deposit insurance system. The incentives for irresponsible actions by owners of financial institutions are minimized when no owner has the power to unilaterally influence or control the actions of the institution.

L'ACC ne voit absolument aucun avantage pour le consommateur dans le fait de permettre aux banques de posséder des compagnies d'assurance. Toutefois, l'ACC note certains avantages à ce que l'on permette aux banques de vendre au détail de simples produits d'assurance. Cependant, le projet leur refuse cette permission, ce qui provoque une certaine confusion chez les consommateurs. En prenant cette décision, le gouvernement se serait-il incliné devant de puissants groupes de pression?

Dans son exposé de prise de position d'avril 1990, intitulé *The reform of the financial services regulation in Canada*, l'ACC a appuyé la vente au détail de produits d'assurance par les institutions de dépôt, pour autant que certaines conditions soient remplies. Les voici: qu'il n'y ait aucune vente liée; que l'arrivée des banques sur ce marché n'entraîne pas de réduction des services; que les banques ne rejettent pas les risques élevés qu'elles prodiguent; que la confidentialité de l'information soit assurée; que les banques n'appuient pas implicitement certains assurés-assureurs; que les institutions de dépôt soient tenues d'offrir les produits de plus d'un assureur.

L'ACC a également souligné qu'elle appuyait l'arrivée sur le marché de véritables nouveaux venus, y compris des entreprises étrangères pour accroître la concurrence.

[*Traduction*]

Les faillites en série des institutions d'épargne et de prêt américaines sont une illustration probante du fait qu'une politique libérale sur la propriété des institutions et sur les liens commerciaux peut avoir des conséquences financières désastreuses et pour les consommateurs et pour le gouvernement. Plus près de chez nous, dans presque toutes les faillites d'institutions financières de ces dernières années, on a pu constater que des directeurs étaient mêlés à des opérations entre apparentés. Il n'y a aucune disposition dans le projet de loi qui rassure l'ACC quant aux liens commerciaux entre les institutions acceptant des dépôts.

Je passe maintenant la parole à M. Simpson qui va continuer notre exposé en vous parlant de la Société d'assurance-dépôts du Canada.

M. David Simpson (directeur général, Association des consommateurs du Canada): Merci, Marilyn.

L'assurance-dépôts vise à protéger les déposants individuels contre la faillite de leur institution bancaire. Dans la pratique, toutefois, l'assurance-dépôts évite plutôt aux institutions financières, et notamment à leurs propriétaires, d'avoir à assumer les conséquences de leurs actes. Cela témoigne d'un problème fondamental qui touche les institutions financières à capital fermé lorsque ces institutions participent au système d'assurance-dépôts. L'assurance-dépôts peut encourager les propriétaires d'institutions financières à agir de façon irresponsable. En effet, l'assurance-dépôts fait passer une partie du risque associé à la propriété d'une institution acceptant des dépôts des propriétaires au système d'assurance-dépôts. Si aucun propriétaire n'a le pouvoir d'influencer ou de contrôler de façon unilatérale les mesures prises par une institution, les possibilités d'agir de façon irresponsable sont réduites d'autant.

CAC sees absolutely no consumer benefit to the proposed legislation's intent to permit banks to own insurance companies. However, the CAC does see some merit in permitting banks to retail straightforward insurance products. But the proposed legislation denies them that permission. This has lead to some confusion among consumers. In arriving at that decision, could the government possibly have bowed to powerful lobbies?

In its April 1990 Position Paper entitled *The Reform of Financial Services Regulation in Canada*, CAC conditionally endorsed the retailing of insurance products by deposit-taking institutions with the proviso that certain conditions be met. These were: That there be no tied selling; that banks' entry into the field must not result in a reduction of services; that banks not reject high risks; that confidentiality of information be assured; that banks not give implicit endorsement of certain insurance underwriters; that deposit-taking institutions be required to offer the products of more than one underwriter.

CAC also stressed that to increase competition, we favoured truly new entrants, including foreign firms.

[*Text*]

Malgré ces préoccupations, l'arrivée des banques sur le marché de l'assurance procure aux consommateurs des avantages qui l'emportent sur d'éventuels inconvénients. Je précise: réduction des primes; meilleure information aux consommateurs, et réceptivité aux demandes des consommateurs.

• 1645

Il est dans l'intérêt du consommateur qu'il y ait autant de fournisseurs de produits d'assurance que possible pourvu qu'ils soient tous en mesure de soutenir la concurrence. En outre, plus les compagnies d'assurance qui se font activement concurrence sont nombreuses, mieux l'intérêt public est servi.

Pour atteindre le niveau de concurrence au maximum, il importe que l'industrie de courtage demeure vigoureuse au Canada. On doit donc élaborer des politiques destinées à maintenir la compétitivité de ce secteur.

Quant aux rentes viagères, les banques et les sociétés de fiducie vendent maintenant des rentes à temps fixe à leurs clients. La possibilité pour les institutions de dépôt de vendre des rentes viagères en seraient un prolongement logique que les clients trouveraient bien pratique.

Néanmoins, l'ACC comprend que le règlement en matière d'assurance limitera ce privilège. À l'heure actuelle, les consommateurs achètent environ 30 p. 100 de leurs régimes enregistrés d'épargnes-retraite dans les banques et 66 p. 100 dans l'ensemble des institutions de dépôt. Lorsqu'ils atteignent l'âge de 70 ans, les consommateurs doivent convertir les fonds de leur REER en rentes viagères ou les transférer dans un fonds enregistré de revenu de retraite.

Pour les consommateurs dont les REER se trouvent dans une institution de dépôt, la continuité revêt une grande importance. C'est pourquoi l'ACC estime que l'institution de dépôt devrait être investie de pouvoirs fiduciaires limités pour convertir les REER en rentes viagères sous réserve que les institutions offrent des produits assurés.

As CAC stated earlier, we are opposed to tied selling. Indeed, we would favour a legislative ban on tied selling. CAC finds tied selling particularly distasteful because a very large proportion of consumers are intimidated by financial institutions. If they are confronted by a tied sale proposition, chances are that they would accept rather than question or challenge their financial institution representative.

Financial institutions should be required to make it very clear to consumers that they are under no obligation to buy a product offered in conjunction with the product they want to buy.

Ms Lister: Like the retailing of insurance products by banks, CAC also concluded in its April 1990 policy paper that the entry of banks into the field of auto leasing would be of benefit to consumers if banks engaged in *de novo* competition. Bill C-83 denies banks this permission and consumers, therefore, the additional competition.

If banks are allowed *de novo* entry to leasing while being forbidden from controlling existing firms, the advantages of the banks' entry to the consumer will override the disadvantages. The banks already have in place a vast

[*Translation*]

Despite those concerns, the entry of banks into the insurance market has advantages for consumers that outweigh the possible disadvantages. These are, particularly: a reduction in premium costs; an increase in information available to consumers; and responsiveness to consumer demand.

It is in the consumer's best interest to have as many different suppliers of insurance products as possible given that all are able to compete effectively. Furthermore, the public interest is enhanced by having the maximum number of actively competing insurance companies.

To achieve the maximum amount of sustainable competition, the continued existence of a robust brokerage industry in Canada is necessary. Policies must thus be designed to ensure continued competitiveness in this sector.

As for life annuities, banks and trusts now sell fixed-term annuities to their customers. A logical extension of this, and a convenience to customers, would be the ability of deposit-taking institutions to sell life annuities.

CAC understands, however, that the insurance regulations will restrict that privilege. At the moment, consumers buy about 30% of their registered retirement savings plans at banks alone, and 66.6% at deposit-taking institutions in total. By the time they reach the age of 70, consumers have to roll funds out of the RRSP and into life annuities or a registered retirement income fund.

For consumers who have their RRSP's at a deposit-taking institution, the continuity factor is an important convenience. For this reason, CAC believes that deposit-taking institutions should have limited trustee power to convert RRSP's into life annuities, provided that these institutions offer the products of more than one underwriter.

Comme nous l'avons dit plus tôt, l'ACC s'oppose aux ventes liées. Les ventes liées nous répugnent particulièrement parce qu'un grand nombre de consommateurs sont intimidés par les institutions financières. Si l'on pousse le consommateur à accepter une proposition de vente liée, il est probable qu'il accepte plutôt que de contester ou de questionner le représentant de son institution financière.

Il faudrait exiger que les institutions financières expliquent clairement aux consommateurs qu'ils ne sont nullement dans l'obligation d'acheter un produit offert en même temps qu'un produit qu'ils veulent acheter.

Mme Lister: Comme pour la vente au détail par les banques de certains produits d'assurance, l'ACC a conclu dans son document d'avril 1990 que l'arrivée des banques sur le marché du crédit-bail automobile pourrait offrir des avantages aux consommateurs si les banques pratiquaient une concurrence «de novo». Toutefois, le projet de loi C-83 n'accorde pas cette permission aux banques, et empêche, par la même occasion, les consommateurs de profiter de cette concurrence additionnelle.

Si les banques sont autorisées à entrer «de novo» sur le marché de la location de l'automobile sans avoir le droit de contrôler les sociétés existantes, nous pensons que le consommateur y trouvera plus d'avantages que

[*Texte*]

network of branches that would serve as the delivery point for auto leasing services. The economies of scale of this network would result in lower prices for the consumer. The banks' extensive distribution network would also increase the geographical availability of lease financing for some consumers.

Other advantages to consumers of bank entry into auto leasing are much the same as we outlined in the section dealing with the retailing of insurance products. These include greater public disclosure, more leasing options, and more attractive leasing terms.

Criteria that must be met to satisfy CAC that consumers benefit for more than the short term are the elimination of the possibility of a network of preferred dealers, of conflict of interest between the banks and the auto dealers, of confidentiality problems, of service reduction, and of potential changes to the business environment of small towns that are largely dependent on a sole auto dealer.

We believe the consumer, as well as enjoying short-term benefits and more competition, will still be further ahead in the long term. Efficient market forces will determine how the market will unfold in the long run. The banks will enhance the market's competitiveness, not eliminate it.

• 1650

The harmonization of federal and provincial regulation of Canadian financial institutions has a fair degree of the concern of our association. Jurisdictional disputes between the provinces and the federal government create uncertainties with respect to financial services regulation. Ottawa's delay in introducing legislation spurred some provinces into going ahead with changes to enhance their competitiveness in the market. Now that the federal legislation has been introduced, it is time to standardize the tangled web of regulations.

Toward the goal of improved harmonization, CAC recommends that the federal government set harmonization goals, with the underlying incentive being that if these goals are not achieved, it will assert regulatory control over all financial institutions. Further, the CDIC should impose strict regulatory standards as conditions for participation in the insurance system. Finally, the Office of the Superintendent of Financial Institutions should be the focus of attempts to create a unified regulatory regime; a department of the OSFI should be created to address the harmonization issue.

I guess probably one of the very important things for consumers is the need for redress. A whole set of changes to the public and private redress systems is required. CAC believes that the current regulatory vacuum is an opportunity

[*Traduction*]

d'inconvénients. Les banques ont déjà en place un vaste réseau de succursales qui serviraient de points de distribution des services de crédit-bail automobile. Les économies d'échelle de ce réseau se traduiraient par une baisse des prix pour le consommateur. L'important réseau de distribution des banques permettrait également aux consommateurs de certaines régions d'avoir plus facilement accès au financement du crédit-bail.

Les autres avantages qu'offrirait aux consommateurs l'entrée des banques sur le marché du crédit-bail automobile sont assez semblables à ceux que nous avons évoqués dans la section traitant de la vente au détail des produits d'assurances. Ces avantages comprennent une meilleure diffusion de l'information, un plus grand nombre d'options et des modalités de location plus attrayantes.

Pour convaincre l'ACC que les avantages pour le consommateur dureraient un certain temps et ne seraient pas simplement des avantages à court terme, il faudrait rencontrer certains autres critères, qui sont: l'élimination du risque de constitution d'un réseau de concessionnaires d'automobile privilégiés, de conflits d'intérêts entre les banques et les marchands d'automobile, de divulgation des renseignements confidentiels, de réduction des services et de changements éventuels dans le climat économique des petites villes qui dépendent en grande partie d'un seul et unique concessionnaire.

À notre avis, en plus de bénéficier des avantages à court terme d'une concurrence plus forte, le consommateur y trouverait des avantages à long terme. Les forces du marché détermineront la façon dont ce secteur évoluera à long terme. Les banques augmenteront la concurrence du marché au lieu de l'éliminer.

L'harmonisation de la réglementation fédérale et provinciale des institutions financières canadiennes suscite un vif intérêt au sein de notre association. Les querelles de compétence entre les provinces et le gouvernement fédéral créent un climat d'incertitude en ce qui a trait à la réglementation des services financiers. Le fait qu'Ottawa ait beaucoup tardé à déposer ses mesures législatives a incité certaines provinces à instituer des changements visant à améliorer leur position concurrentielle. Maintenant que la mesure législative fédérale a été déposée, le moment est venu d'uniformiser cette masse confuse de règlements.

Dans le but d'améliorer l'harmonisation, l'ACC recommande que le gouvernement fédéral se fixe des objectifs relatifs à l'harmonisation, et qu'il encourage les principaux intéressés à collaborer en leur faisant bien comprendre que si ces objectifs ne sont pas atteints, il imposera son propre contrôle réglementaire sur toutes les institutions financières. De plus, la Société d'assurance-dépôt du Canada devrait imposer certaines conditions à la participation des institutions au système d'assurances, qui prendraient la forme de normes réglementaires strictes. Et enfin, l'harmonisation de la réglementation devrait se faire dans le cadre du Bureau du surintendant des institutions financières; il faudrait créer un service spécial du BSIF chargé de l'harmonisation.

L'une des choses qui importe le plus, sans doute, pour les consommateurs, c'est la possibilité d'avoir certains recours. Il faut modifier de fond en comble les systèmes de recours publics et privés. L'ACC pense que le vide

[*Text*]

that permits changes to improve efficiency and equity in the operation of the whole sector. It is shortsighted to omit intelligent redress policies from the discussion. Progress requires redress systems that cover the full array of new financial products and do so with due regard to harmonization in the global context. Anything less is a solution of a very temporary sort.

In conclusion, we would like to say that because trusts function as banks now in all but name, consumers who do business with near-banks should benefit from the same disclosure rules as those who use banks. CAC does not understand why there are two different sets of rules for institutions that offer to consumers almost identical services. The consumer is the only loser.

Although it is not directly related to Bill C-83, CAC would like to voice a concern regarding the reach of Bill C-9 as it relates to disclosure of service charges. Bill C-9 appears to make an artificial distinction between banks and trust companies. Whatever the government's stated reasons for applying the provisions of Bill C-9 to banks only, CAC urges the government to find some means to extend the regulations to trusts. We are pleased, Mr. Chairman, to hear that you are going to be looking at that very thing. Thank you very much.

The Chairman: Thank you very much. I am interested in your glorification of these banks. We have had some difficulty with them in the past. I see that you would like to see them in more activities. We lack shoe stores in Port Credit, and with the banks having the number of outlets they have, I was wondering if you thought they ought to retail shoes as well. You do not have to answer that.

Mr. Sobeski (Cambridge): You are the first group that has come in with almost a brief of The Canadian Bankers' Association. I was expecting to see my notes go by on this side, and your presentation went this way. It surprised me.

We had the insurance industry in, talking about a concern with respect to tied selling. The concern is that by allowing the retailing of insurance in a bank it will put moral suasion on the consumer; that is, if the consumer does not take the insurance, it may impact on the loan application. Although the lending officer does not say it, an implied contract is there.

You talk about allowing the insurance companies... I guess it raises two questions. The insurance industry came forward and pointed to the securities industry, how in the past couple of years it has been purchased by the major

[*Translation*]

réglementaire qui règne à l'heure actuelle offre une occasion d'améliorer l'efficacité et l'équité de tout le secteur en effectuant certains changements. Le fait d'omettre des politiques intelligentes de redressement de la discussion relève d'un manque de vision. Pour qu'il y ait progrès, il faut des systèmes de redressement qui s'appliquent à toute la gamme des nouveaux produits financiers et tiennent compte de l'harmonisation dans le contexte global. Une solution qui ne répondrait pas à cette définition se révélerait n'être que temporaire.

Pour conclure, comme les sociétés de fiducie fonctionnent à l'heure actuelle à toutes fins pratiques comme des banques, les consommateurs qui traitent avec ces presque banques devraient bénéficier des mêmes règles qui s'appliquent à la divulgation de l'information que ceux qui font affaire avec des banques. L'ACC ne comprend pas pourquoi il y a deux poids deux mesures, deux ensembles de règles pour des institutions qui offrent essentiellement les mêmes services aux consommateurs. Dans cette situation, le consommateur est le seul perdant.

Bien que cela ne soit pas relié directement au projet de loi C-83, l'ACC aimerait exprimer ses inquiétudes quant à la portée du projet de loi C-9 en ce qui touche la divulgation des frais d'administration. Le projet de loi C-9 semble établir une distinction artificielle entre les banques et les sociétés de fiducie. Quelles que soient les raisons citées par le gouvernement pour expliquer le fait que les dispositions du projet de loi C-9 ne s'appliquent qu'aux banques, l'ACC exhorte le gouvernement à trouver un moyen d'étendre l'application de ces règlements aux sociétés de fiducie. Nous avons été heureux, monsieur le président, d'apprendre que vous allez vous pencher sur cette question précisément. Merci beaucoup.

Le président: Merci beaucoup. Je m'intéresse au fait que vous semblez glorifier les banques. Nous avons eu certaines difficultés avec elles dans le passé. Je constate que vous aimeriez augmenter la gamme de leurs activités. Nous n'avons pas suffisamment de magasins de chaussures à Port Crédit, et comme les banques ont beaucoup de succursales, je me demandais si vous pensiez qu'elles ne pourraient pas aussi vendre des chaussures au détail. Je ne vous oblige pas à répondre.

M. Sobeski (Cambridge): Vous êtes le premier groupe dont le mémoire semble presque un exposé de l'Association canadienne des banquiers. Je m'attendais à ce que vos observations aillent dans une toute autre direction. Vous m'avez étonné.

Des représentants de l'industrie de l'assurance ont comparu devant nous, et ont exprimé leurs préoccupations quant aux ventes liées. Ils s'inquiètent que le fait de permettre aux banques de vendre de l'assurance va exercer des pressions morales sur le consommateur; le consommateur pourrait très bien avoir l'impression que s'il n'accepte pas d'acheter de l'assurance, cela pourrait avoir des incidences sur sa demande d'emprunt. Même si le responsable des prêts ne le dit pas expressément, il y a là un lien implicite.

Vous avez parlé de permettre aux compagnies d'assurance... il me semble que cela soulève deux questions. Les représentants de l'industrie de l'assurance ont fait état du fait qu'au cours des deux dernières années, l'industrie des

[*Texte*]

banks. The insurance companies have the same particular fear. You are suggesting or supporting or saying that the insurance companies have nothing to fear, that in five years we will not see just six major insurance companies. You are saying that from a consumer protection point of view, while you are concerned about tied selling, you do not seem to have any hesitation at all in putting the consumer in front of a loan officer saying "not only do you want the loan, but maybe this company might want to do your accounting services, this company might want to provide your home insurance, this company might want to provide your auto insurance". You are just putting yourself into that.

• 1655

Then at the end of the brief you talk about the government being concerned that there are strict rules for tied selling. To me you are just opening the door and letting the horse out, and then telling us to corral the horse. I cannot understand the position. There seems to be a tremendous conflict with protecting the interest of consumers.

Mr. Simpson: I guess we did not make the distinction clearly between what we consider a competitive and vigorous marketplace—the consumer interest in having a competitive and vigorous marketplace with *de nouveau* entrance and the ability to have much vigorous selling of a product in that marketplace—and the protections that would have to be in place because we have a very big—

The Chairman: Yes, but you do not want *de nouveau* entrants. You want to get rid of CDIC, therefore all the small trust companies immediately go. You want to make sure that every new entrant is in the 10% rule so that no new companies can start up unless they can get all sorts of widespread ownership. In effect you want as narrow ownership as possible, do you not?

Mr. Simpson: No.

The Chairman: Is that not the result of what you are advocating—the only result, the only conceivable economic result?

Mr. Simpson: You may have a better assessment of how the actual players will interpret this. Our paper positions what we think a good a vigorous competitive marketplace should have in it. You may be lobbied and have presentations by a lot of special interests that will not be able to compete within the marketplace we would like to see. Our presentation is based on what we think the best thing would be for a consumer who wants to shop for financial services. You may have a better crystal ball than I do as to how that will shake down and how the players will take it. In answer to our question here, clearly you can have a vigorous and competitive marketplace with lots of competition in it and

[*Traduction*]

valeurs mobilières a été rachetée par les grosses banques. Les compagnies d'assurance craignent que la même chose ne leur arrive. Par contre, vous semblez dire que les compagnies d'assurance n'ont rien à craindre, et que dans cinq ans nous ne nous retrouverons pas avec seulement six grosses compagnies d'assurance au total. Pour ce qui est de la protection du consommateur, vous dites avoir quelques inquiétudes au sujet de la vente liée, mais vous ne semblez pas hésiter un seul instant à laisser le consommateur se débrouiller avec un agent de prêt d'une banque qui pourra lui dire que puisqu'il veut obtenir le prêt, il y a peut-être aussi cette société qui pourrait vouloir lui offrir des services de comptabilité, cette autre société qui pourrait vouloir lui vendre de l'assurance-habitation et cette autre encore, qui pourrait vouloir lui vendre de l'assurance-automobile. C'est à peu près ce que vous dites.

Puis, à la fin de votre mémoire, vous dites vouloir que le gouvernement énonce des règles strictes à l'égard de la vente liée. Il me semble que tout ce que vous faites, c'est d'ouvrir la porte et de laisser sortir le cheval, pour nous demander ensuite de le faire entrer dans un corral. Je ne comprends pas votre position. Cela ne me paraît vraiment pas compatible avec la volonté de protéger les intérêts du consommateur.

M. Simpson: Je pense que nous n'avons pas suffisamment bien établi la distinction entre ce que nous considérons comme un marché concurrentiel et vigoureux—l'intérêt pour le consommateur qu'il y ait un marché concurrentiel et vigoureux, avec de nouveaux concurrents et la possibilité que la vente d'un produit soit beaucoup plus vigoureuse dans ce marché—et les éléments de protection qui devraient exister en raison du très grand...

Le président: Oui, mais vous ne voulez pas qu'il y ait de nouveaux concurrents dans le marché. Vous voulez vous débarrasser de la SADC, ce qui signifierait l'élimination immédiate de toutes les petites sociétés de fiducie. Vous voulez faire en sorte que tout nouveau concurrent satisfasse à la règle des 10 p. 100, de manière à ce qu'aucune nouvelle société ne puisse s'introduire dans le domaine à moins que sa propriété ne soit largement répartie. En réalité, vous voulez que la propriété soit la plus étroite possible, n'est-ce pas?

M. Simpson: Non.

Le président: N'est-ce pas le résultat de ce que vous défendez—le seul possible, le seul résultat possible sur le plan économique?

M. Simpson: Vous savez peut-être mieux que moi comment les intervenants actuels interpréteront cela. Nous énonçons, dans notre document, les conditions pour qu'un marché soit vigoureux et concurrentiel. Il y a peut-être des arguments qui vous sont présentés par des groupes d'intérêts particuliers qui ne pourront pas arriver à livrer concurrence dans le marché que nous souhaiterions. Dans notre exposé, nous décrivons la situation qui pourrait le mieux convenir à un consommateur qui aurait besoin de services financiers. Vous pouvez peut-être mieux prévoir que moi à quoi tout cela aboutira et comment les intéressés accueilleront la chose. Il est sûrement possible qu'il y ait un marché vigoureux et

[*Text*]

provide some safeguards and protections for Canadian consumers. They may appear, when you jumble them into one paper, but they are very compatible objectives.

We have not given you the total fix on how to deal with all the lobbyists coming to you to tell you why their poor little sector is going to get shot to hell from having this great public sector interest. Again we come at it from a consumer perspective; we do not come at it from a public interest sector. You may have insurance agents on the street and some readjustment. You may have banks not able to compete effectively with other groups. You may have trust companies that have to readjust, and you may have a lot of owners who have to lose a lot of shares. But let us look at this thing as a clean sheet. Let us look at it with a little bit of vigour for the consumer and not look at it from this morass we have gotten ourselves into.

Mr. Sobeski: You also mention that you think when the banks do get into retailing of insurance, they offer a wide range of different products from different insurance companies. If I take that logic, then the banks should not only be offering their own GICs, they should be offering six or seven GICs of their competitor. The industry does not work that way. You are asking a bank to go out and set up a networking arrangement with three or four different insurance companies and arrange that. I do not understand how the market would function that way.

Ms Lister: That happens now with some of the trust companies. That is the way they go out and get various rates for their customers.

• 1700

Mr. Sobeski: Yes, but that is on purchasing an annuity or something like this. It is not on purchasing house insurance or auto insurance. Purchasing annuities is a whole different ball game. Everybody quotes on that because a consumer has the market and the branch is off and shopping because it is through a co-ordinated point. What you are suggesting in the retailing of auto insurance is that the bank offer four different plans. This is what I thought I heard in your presentation.

Mr. Simpson: I am not sure I totally understand your question. If I get it correctly, there may have to be some flexibility with respect to some of the services offered to the consumer. This dislocation will surely stimulate a healthier insurance marketplace. From a consumer prospective, that is why we do not have problems with this. From an adjustment problem, I can see it.

Ms Lister: Excuse me, Mr. Chairman, but we had this very argument within our association. We looked at world-wide trends, we looked at what is happening with other consumer groups around the world, and we see what is happening out there. We really feel there is going to be an advantage to the consumer if we move in this direction.

[*Translation*]

concurrentiel, où il y a beaucoup de concurrence, et que certaines mesures de protection soient en même temps offertes aux consommateurs canadiens. Tous ces objectifs peuvent sembler incompatibles, lorsqu'on en discute dans un même document, mais ce n'est pas le cas.

Nous ne vous disons, non plus, comment faire face à tous ceux qui viennent défendre les intérêts de leur groupe, qui viennent vous dire à quel point leur pauvre petit secteuer souffrira à la suite de cette intervention du secteur public. Nous défendons ici les intérêts du consommateur, et non pas ceux du public en général. Il y aura peut-être des représentants d'assurance qui perdront leur emploi, et il y aura peut-être des rajustements à apporter. Il y aura peut-être des banques qui ne pourront pas faire concurrence à d'autres groupes. Il y aura peut-être des sociétés de fiducie qui devront rajuster leurs opérations. Il y aura peut-être beaucoup d'actionnaires qui perdront bien des actions, mais voyons plutôt cela comme un nouveau départ. Considérons l'aspect positif pour le consommateur, et laissons de côté les problèmes dans lesquels nous nous sommes embourbés.

M. Sobeski: Si les banques devaient pouvoir vendre de l'assurance, vous voudriez aussi qu'elles offrent une gamme de produits différents offerts par diverses compagnies d'assurance. Si j'applique ce raisonnement au CPG, les banques devraient aussi offrir à leurs clients les six ou sept CPG différents de leur concurrent, en plus des leurs. Ce n'est pas ainsi que les choses se font. Vous voulez qu'une banque établisse un réseau avec trois ou quatre compagnies d'assurance différentes. Je ne comprends pas comment cela pourrait fonctionner.

Mme Lister: C'est pourtant une réalité, aujourd'hui, chez quelques sociétés de fiducie. Elles obtiennent ainsi divers prix pour leurs clients.

M. Sobeski: Oui, mais c'est pour l'achat d'une rente ou de quelque chose de ce genre. Ce n'est pas pour de l'assurance-habitation ou de l'assurance-automobile. L'achat d'une rente, c'est une toute autre affaire. Tout le monde fait des offres, parce que le marché est ouvert aux consommateurs, et la banque cherche l'offre la plus avantageuse à partir d'un point central. Mais, dans le cadre de l'assurance-automobile, vous voulez que la banque offre quatre régimes différents. C'est ce que j'ai dégagé de votre exposé.

M. Simpson: Je ne suis pas certain d'avoir vraiment bien compris votre question. Vous voudriez qu'il y ait une certaine souplesse en ce qui a trait aux services qui sont offerts aux consommateurs. Ce décloisonnement améliorera sûrement le marché de l'assurance. C'est pourquoi nous nous en réjouissons pour le consommateur. Toutefois, pour ce qui est de l'ajustement à tout cela, je vois la difficulté que cela peut présenter.

Mme Lister: Je m'excuse, monsieur le président, mais cet argument a été soulevé à l'association. Nous avons examiné les tendances mondiales, ce qui se passe chez d'autres groupes de consommateurs dans le monde, et nous voyons ce qui arrive, ici, au Canada. Nous pensons vraiment que le consommateur en profitera si nous allons dans cette direction.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: At this point I have no problem, as I see it, with the banks marketing insurance. It may not necessarily be out of the bank branch. It may be in a different location. But what I am concerned about, and I want to know if you also have this concern, is that banks can own insurance companies. To me, this is a greater danger than their marketing it, because in other jurisdictions in the United States, in Europe, in the credit unions in British Columbia, in the caisses populaires, there is marketing of insurance. This is nothing revolutionary. But it seems to me the greater danger comes from allowing the banks to start owning insurance companies. They can own trust companies, and before you know it you will wake up one morning and find there is a meltdown and there is only one superbank. To me that is the greater danger, and I want your reaction to this.

Ms Doreen Guthrie (Project Consultant, Consumers' Association of Canada): We addressed that in our paper. We said we can see no possible consumer benefit to the fact that banks will be allowed to own insurance companies. There will be some consumer benefit to the retailing of insurance by banks, with a number of provisos in place, which we outlined. We carefully weighed the advantages and the disadvantages, and the advantages, in our opinion, slightly outweighed the disadvantages. One of the provisos is that the banks offer the products of more than one insurance underwriter.

Mr. Rodriguez: Where do you stand on the car leasing business? I know you took the Goldilocks argument on the one hand. On the other hand, I never did get to whether you came down on the soup being too cold or too hot, but just right. So you are in favour, providing certain things are done.

Ms Lister: That is right.

Ms Guthrie: There is one other stipulation. On the auto leasing, in particular, we want to stress *de nouveau* competition. We do not want the banks to go out and buy existing car dealerships, as they did with the brokerage industry. We want *de nouveau* entrants. We want them to start up their own.

Mr. Rodriguez: To some extent, the banks are in fact in auto leasing. Sometimes in a car dealership the car dealer cannot afford the money on the leasing end and uses the leasing agreements to borrow money from the bank.

Ms Lister: That is not consumer auto leasing.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Je n'ai rien contre le fait que les banques vendent de l'assurance. Il ne faudrait pas que ce soit forcément dans leurs succursales. Ce pourrait être ailleurs. Toutefois, ce qui m'inquiète, et je veux savoir si vous avez aussi cette appréhension, c'est que les banques puissent devenir propriétaires de compagnies d'assurance. Cela me paraît plus dangereux que de leur permettre de vendre de l'assurance, parce que dans certains autres endroits, comme aux États-Unis, en Europe, les caisses de crédit en Colombie-Britannique, les caisses populaires, ces institutions peuvent vendre de l'assurance. Cela n'a rien de révolutionnaire. Mais, le plus grand danger me paraît être de permettre aux banques d'acheter des compagnies d'assurances. Elles peuvent posséder des sociétés de fiducie, et avant qu'on ait eu le temps de faire ouf, on se réveillera, un beau matin, pour constater que tout a été fusionné, et qu'il n'y a désormais plus qu'une seule superbanque. C'est le plus grand danger dans tout cela, selon moi, et je veux savoir ce que vous en pensez.

Mme Doreen Guthrie (conseillère en projets, Association canadienne des consommateurs): Nous en discutons dans notre document. Nous disons que nous ne voyons aucun avantage possible pour le consommateur à permettre aux banques de posséder des compagnies d'assurances. Il y aura toutefois certains avantages pour le consommateur à ce que les banques vendent de l'assurance, moyennant un certain nombre de conditions que nous énumérons. Nous avons soigneusement comparé les avantages et les inconvénients, et les avantages, selon nous, pèsent un peu plus lourd dans la balance que les inconvénients. L'une des conditions est que les banques offrent les produits de plus d'un assureur.

M. Rodriguez: Quelle est votre position sur la question du crédit-bail dans le domaine de l'automobile? Vous ne vous prononcez pas directement, mais vous semblez plutôt en faveur de la chose, pourvu que certaines conditions soient respectées.

Mme Lister: C'est juste.

Mme Guthrie: Il y a encore une autre condition. Au sujet du crédit-bail dans le domaine de l'automobile, notamment, nous insistons pour que les banques deviennent de nouveaux concurrents dans le marché. Nous ne voulons pas qu'elles commencent à acheter des concessionnaires automobiles existants, comme elles l'ont fait dans le domaine du courtage. Nous voulons qu'elles soient de nouveaux concurrents dans le marché. Nous voulons qu'elles lancent elles-mêmes leur produit.

M. Rodriguez: Dans une certaine mesure, les banques font déjà de la location d'automobiles à bail. Il arrive parfois qu'un concessionnaire automobile n'ait pas les moyens d'offrir un service de crédit-bail. Il emprunte alors de la banque en offrant, justement, des contrats de crédit-bail.

Mme Lister: Cela ne s'applique toutefois pas aux consommateurs.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: You are recommending all financial institutions adhere to a 10% ownership. How do you overcome the practical problem of some trust companies? Will you want to do it overnight? Are you going to give them a grace period of say 24 hours? I would prefer 20 hours, but what do you have in mind?

Ms Lister: We are a practical group, Mr. Rodriguez.

Mr. Rodriguez: So what would you suggest, five years, ten years to divest?

• 1705

Ms Lister: I do not know enough about that to know how long it would take.

Mr. Simpson: A reasonable amount of time to not throw the trust community into havoc, and yet send a signal—and maybe there would be some grandfathering.

Mr. Rodriguez: In general, I do not have a problem with some of the propositions that you have made, but maybe I do with some of the statements. You say wide ownership guarantees that individual shareholders or directors will not have the power to direct the institution to act in their best interest.

That seems to me to play right into the hands of the chief executive officers of the banks, whose position becomes secure when there is a wide ownership. In many cases, it is not so easy to fire them. For them to actually run their financial institutions into the ground is not unknown, and that to me is a great danger to the shareholders of the financial institution. Sometimes a close ownership can be beneficial.

Ms Guthrie: We have said that we applaud the legislation's proposal that at least one-third of the directors be unaffiliated directors. That is certainly a step in the right direction.

Mr. Rodriguez: I was interested in this free trade agreement. I thought that when we went into the free trade agreement, because of the changes we made or were going to make to our financial institutions, the Americans would treat us in the same fashion. But that is not the case. You refer to the Glass-Steagall Act in the United States. The Americans have not yet repealed it as it applies to Canadians.

Ms Guthrie: That document, Mr. Rodriguez, was done in April for the Senate Banking Committee. That is not the document that we are addressing today. However, the United States announced just yesterday that Mr. Bush is planning a revision of the bank legislation in the United States, effective in January, and will consider major changes to the Glass-Steagall Act.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Vous recommandez que toutes les institutions financières satisfassent à la règle des 10 p. 100 en ce qui a trait à la propriété. Que faites-vous du problème que cela pose pour certaines sociétés de fiducie, en pratique? Faudrait-il que cela se fasse du jour au lendemain? Leur donnerez-vous 24 heures pour se retourner? Je préférerais que vous ne leur accordiez que 20 heures, mais qu'avez-vous à l'esprit?

Mme Lister: Nous avons l'esprit pratique, monsieur Rodriguez.

M. Rodriguez: Alors, que proposez-vous? Leur donnez-vous cinq ans, dix ans, pour se diversifier?

Mme Lister: Je ne suis pas suffisamment compétent dans la matière pour savoir combien de temps il faudrait.

M. Simpson: Mais assez de temps pour ne pas semer la pagaille parmi les sociétés de fiducie, et en même temps, pour envoyer un signal—et il y aurait peut-être certains droits acquis qui seraient maintenus.

M. Rodriguez: En général, aucune des propositions que vous faites ne me posent tellement de difficulté, sauf peut-être quelques énoncés. Vous dites que la propriété à capital largement réparti garantit que les actionnaires ou les directeurs particuliers n'auront pas le pouvoir de diriger l'institution à leur avantage.

Cela fera sûrement l'affaire des premiers dirigeants des banques, dont le poste devient assuré lorsque la propriété est largement répartie. Dans bien des cas, il n'est pas tellement facile de les renvoyer. Il est déjà arrivé que certains d'entre eux mènent leur institution à la faillite, et cela présente un grand danger pour les actionnaires de l'institution financière, selon moi. La propriété à capital fermé peut parfois être bénéfique.

Mme Guthrie: Nous avons dit que nous étions très satisfaits de la mesure qui veut qu'au moins le tiers du conseil d'administration soit composé de directeurs non affiliés. C'est sûrement un pas dans la bonne direction.

M. Rodriguez: L'Accord de libre-échange que nous avons signé m'a plutôt intéressé. Après les modifications que nous avons apportées, ou que nous sommes sur le point d'apporter à nos institutions financières, j'avais pensé que les Américains nous traiteraient de la même façon que nous les traitons. Mais, ce n'est pas le cas. Vous faites allusion à la Glass-Steagall Act, aux États-Unis. Les Américains n'ont pas encore exempté les Canadiens de son application.

Mme Guthrie: Monsieur Rodriguez, ce document a été rédigé en avril, à l'intention du Comité sénatorial sur les banques. Ce n'est pas le document dont nous discutons aujourd'hui. Toutefois, aux États-Unis, on a annoncé, pas plus tard qu'hier, que M. Bush prévoit une révision de la loi sur les banques, aux États-Unis, qui devrait débuter en janvier, et qu'il doit envisager d'apporter des modifications importantes à la Glass-Steagall Act.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: I know you people supported the free trade agreement. We disagreed with you totally because we did not see it as a benefit. Now we have the spectacle of an American bank coming into Canada as a tier two bank and being able to do all the things that class two banks can do in Canada. Yet Canadians owning a class two bank cannot do those things because of the ownership rules.

This is why I thought your position was kind of screwed up, to put it diplomatically. How could you advocate that foreigners come into Canada and do things that Canadians cannot do? I did not hear a great outcry from the Consumer's Association about AMEX being allowed to come in here and act as a bank when it is not even a bank in its own country. I was appalled at your silence on that question.

Mr. Simpson: Let me just correct the record on our position on free trade, or bilateral trade. Our position has been that broader and greater markets increase competition. Hence a free trade agreement was something that the Consumer's Association was in favour of. With respect to the specific bilateral trade agreement that we signed with the U.S., you will recall a few headlines that indicated the Consumer's Association was not giving unequivocal support to this agreement. We had to withdraw—

Mr. Rodriguez: I forgot.

Mr. Simpson: —from the front page...

Mr. Rodriguez: That is the headline in the *Kicking Horse Pass Reporter*.

Mr. Simpson: We do not write the headlines. Some of us try to get them, but we do not write them. As a consumer's association, it is a very difficult balancing act between not putting on Canadian nationalist caps and ensuring that the best interest of the Canadian consumer is conserved in the marketplace. You cannot always have your cake and eat it too.

• 1710

I am not going to comment specifically on the bank you referred to in the implementation because I think there are probably people around the table who know more about the trade-offs that went on with that specific arrangement. The essential thing is if you are going to have an open marketplace, you cannot have several sets of rules. So as a general rule, a consumers' association is for a competitive marketplace, with *de nouveau* entrance and rigour, and everything else. We do not always like what comes out the other end, but that is the reality.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Je sais que vous avez appuyé l'Accord de libre-échange. Nous n'étions pas du tout d'accord avec vous, parce que nous ne considérions pas le libre-échange comme un avantage. Voilà maintenant qu'une banque américaine vient s'installer au Canada, comme banque de l'annexe 2, et qu'elle pourra se livrer à toutes les activités qui sont permises à cette catégorie de banque au Canada. Pourtant, des Canadiens possédant une banque de l'annexe 2 ne peuvent pas en faire autant en raison des règles ayant trait à la propriété.

C'est pour cette raison que je pense que votre position ne tient pas vraiment, pour demeurer poli. Comment pouvez-vous défendre que des étrangers viennent au Canada et puissent y faire des choses qui sont interdites à des Canadiens? L'Association des consommateurs n'a pas tellement réagi quand on a su qu'on allait permettre à AMEX de venir s'installer au Canada et d'y mener des activités réservées à une banque, alors que cette société n'est même pas reconnue comme une banque dans son propre pays. J'ai été consterné par votre silence à cet égard.

M. Simpson: Permettez-moi tout d'abord d'apporter une précision au sujet de notre position concernant le libre-échange, ou le commerce bilatéral. Nous avons dit que des marchés plus vastes et plus importants augmentent la concurrence. Par conséquent, l'Association des consommateurs était donc en faveur d'une forme quelconque de libre-échange. Pour ce qui est de l'accord commercial précis que nous avons signé avec les États-Unis, vous vous souviendrez de quelques manchettes qui indiquaient que l'appui de l'Association des consommateurs à l'égard de cet accord n'était pas inconditionnel. Nous avons dû retirer...

M. Rodriguez: J'avais oublié.

M. Simpson: ...de la première page...

M. Rodriguez: C'est la manchette qu'on pouvait lire dans le grand journal de Saint-Antoine des meux meux??.

M. Simpson: Ce n'est pas nous qui écrivons les manchettes. Certains d'entre nous essaient de faire les manchettes, mais nous ne les écrivons pas. En tant qu'association vouée à la protection des consommateurs, il est très difficile de conserver un juste équilibre entre notre nationalisme canadien et la défense des intérêts du consommateur canadien. Tout a un prix.

Je ne ferai pas de commentaire au sujet de la banque à laquelle vous avez fait allusion, parce que je pense qu'il y a probablement des gens autour de la table qui en savent plus que moi au sujet des marchandages qui ont eu lieu dans toute cette affaire. L'essentiel est que pour qu'un marché soit ouvert, il ne faut pas qu'il y ait plusieurs ensembles de règles qui s'appliquent. En règle générale, une association de consommateurs est donc en faveur d'un marché concurrentiel, où de nouveaux concurrents viennent essayer de tirer leur épingle du jeu, et le reste. Nous n'aimons pas toujours les résultats que cela donne, mais c'est la réalité avec laquelle il faut composer.

[*Text*]

Mr. Soetens (Ontario): I was rather intrigued with many of the things I heard during your presentation. Mr. Rodriguez pointed out that in a sense you supported the free trade agreement, so you went up in my eyes. When you appeared before us, the last I can recall, you supported the GST. That really moved you up in my eyes.

Mr. Simpson: Do I have to clarify that one too?

Mr. Soetens: Then I read in here that you support auto leasing for banks, in the sense you are protecting the consumer, you say—better competition. So let me try to follow that along. If you come from the city of Toronto, it is not a problem, as you have lots of choice. But if you come from other parts of this country, you may have only one car dealer in the area. The Canadian Imperial Bank of Commerce, which gets their cars from some dealer in Toronto, under some bulk buying deal, takes that order away from any place in Canada, some small community. That dealer therefore has less volume, and his or her costs go up, and therefore they have to charge more for the cars they are selling on their lot. I would be curious to know how you think the consumer is going to be better off by all this.

Mr. Simpson: Just before I answer that question, I will turn it over to somebody else to answer it.

I think we should be for increased literacy, because our positions never get clearly read. On GST, if you read our position clearly, you would find the difference between the need for getting rid of a hidden regressive tax and replacing it with another flawed tax. We are for doing it right, and we have a fairly major paper on that. I just wanted to set the record straight on that.

The Chairman: You wanted us to charge tax on food, and we never got around to that. That was the thrust of your presentation, because I certainly was available at that presentation. But carry on.

Mr. Soetens: Let us not debate the GST. The other place is trying to do that now. Let us discuss auto leasing.

Mr. Simpson: On everything, Mr. Blenkarn, I might mention, to get that rate down—and food is part of everything.

The Chairman: I agree with you. And it was a good presentation.

Mr. Soetens: Now, let us try to relate that to auto leasing. Would you mind?

Mr. Simpson: There is going to be a regressive tax coming off some aspects of cars, but it will go on. Doreen, do you want to handle that one?

Ms Guthrie: In auto leasing, as in the retailing of insurance, we have weighed the advantages and disadvantages. We have not said that consumers are going to be far better served if banks get into auto leasing. We are

[*Translation*]

M. Soetens (Ontario): J'ai entendu plusieurs choses qui m'ont plutôt intrigué au cours de votre exposé. M. Rodriguez a fait remarquer que vous avez appuyé l'Accord de libre-échange. Vous avez remonté dans mon estime. La dernière fois que vous êtes venus nous rencontrer, vous avez appuyé la TPS. Alors là, vous êtes vraiment encore monté d'un cran dans mon estime.

M. Simpson: Dois-je apporter une précision encore une fois là-dessus?

M. Soetens: Puis, j'ai lu, quelque part dans votre document, que vous êtes d'accord pour que les banques louent des autos à bail, parce que cela sera dans l'intérêt du consommateurs, dites-vous—la concurrence sera meilleure. Permettez-moi, donc, d'aller un peu plus loin. Pour celui qui habite à Toronto, il n'y a pas de problème, puisqu'il y a beaucoup de choix. Mais, pour celui qui habite dans certaines autres régions du pays, il peut arriver qu'il n'y ait qu'un seul concessionnaire automobile dans la région. La Banque canadienne impériale de commerce, qui achète ses véhicules d'un concessionnaire quelconque à Toronto, et qui les obtient à meilleur prix parce qu'elle en achète beaucoup, prive un autre concessionnaire quelconque, d'une petite localité au Canada, de cette vente. Ce concessionnaire vend donc moins de véhicules, et ses coûts augmentent. Il doit donc demander un prix plus élevé pour ses véhicules. En quoi cela profite-t-il au consommateur, selon vous?

M. Simpson: Avant de répondre personnellement à cette question, je vais passer la parole à quelqu'un d'autre.

Nous devrions faire davantage pour l'alphabétisation, parce que nos prises de position ne sont jamais bien lues. Au sujet de la TPS, si vous lisez bien la position que nous avons exprimée, vous constaterez la différence que nous faisons entre la nécessité de nous débarrasser d'une taxe cachée et régressive et son remplacement par une autre taxe qui a aussi ses lacunes. Nous voulons que ce soit bien fait, et nous avons rédigé un important document à cet égard. Je voulais tout simplement préciser les choses.

Le président: Vous vouliez que la taxe s'applique aussi sur les aliments, et nous n'y avons jamais consenti. C'était ce que vous défendiez dans votre exposé, parce que j'étais bel et bien là quand vous l'avez présenté. Mais, poursuivez.

M. Soetens: Ne discutons pas de la TPS. Le Sénat s'en occupe. Parlons plutôt de la location d'automobiles à bail.

M. Simpson: Sur tout, monsieur Blenkarn, devrais-je dire, pour réduire le taux de la TPS—et cela inclut les aliments.

Le président: Je suis d'accord avec vous. Et c'était un bon exposé.

M. Soetens: Revenons maintenant à la question du crédit-bail, si vous voulez bien.

M. Simpson: Il va y avoir une taxe régressive qui sera éliminée de certains éléments des automobiles, mais l'élimination ne sera pas complète. Doreen, voulez-vous répondre à cette question?

Mme Guthrie: Pour la location à bail d'automobiles, comme nous l'avons fait dans le cas de la vente d'assurance, nous avons pesé les avantages et les inconvénients. Nous n'avons pas conclu que les consommateurs seront beaucoup

[*Texte*]

saying that after weighing very carefully the advantages and the disadvantages, we think there is a slight advantage for consumers, with the following provisos. And one of our concerns in our document is changes to the business environment of small towns that are dependent on one auto dealer. We would like to see that addressed, as well as the other provisos.

On the other hand, if you have a couple of banks in town offering their own version of auto leasing, maybe the consumer is better served because he not only has the one auto dealer to go to, he has a couple of banks to shop competitively.

Mr. Soetens: You are saying that in this one-dealer town there should be some protection for that dealer. Let us hear you expand on that. Or is it just that you throw it out and it is up to us to—

Ms Guthrie: That is the way it works, yes.

Mr. Soetens: Is that not just great! Now that I get my car from the local Canadian Imperial Bank of Commerce branch in Tuktoyuktuk, and pick it up in Toronto, the local car dealer says gee, you did not buy your car here or lease your car here, and now we are going to have to service it. Across this country we are seeing the demise of the small independent garage. They are all moving to these massive dealerships. Now that dealer who did not lease me the car is going to have to get his profits from my service. I guess I sound really better off.

• 1715

Ms Guthrie: That is where a good chunk of their profits are made, and that is why they will continue to have a competitive edge in the market if banks are offering auto leasing, because they can service that vehicle and they can make money servicing that vehicle.

Mr. Soetens: You are convinced that is where they make profits.

Ms Guthrie: They make a good chunk of their profits in servicing.

Mr. Soetens: My goodness, you must look at different books than I do. Thank you.

Ms Callbeck: You certainly made a strong case against the closely held financial institutions. I believe you said the 10% rule produced sound financial institutions. I am wondering about the Canadian Commercial Bank, the Northland Bank, the Bank of British Columbia and so on.

Ms Guthrie: There have been exceptions to the rule. For the most part, the institutions that have floundered in the last 20 or so years have been trusts.

[*Traduction*]

mieux servis si les banques louent des véhicules automobiles à bail. Nous disons plutôt qu'après en avoir soupesé très minutieusement les avantages et les inconvénients, nous pensons qu'il y a un léger avantage pour les consommateurs, moyennant les conditions suivantes. Et l'une des inquiétudes dont nous discutons dans notre document, ce sont les changements que cela provoquera dans les petites localités où il n'y a qu'un seul concessionnaire automobile. Nous voudrions que ce problème soit examiné, et que l'on examine aussi les autres conditions.

Par contre, s'il y a une ou deux banques qui offrent aussi leurs propres services de location d'automobiles à bail, le consommateur est peut-être alors avantagé, car il peut bénéficier de la concurrence accrue que cela procure. Il n'est plus à la merci du concessionnaire.

M. Soetens: Vous dites qu'il faudrait prévoir une certaine forme de protection pour ce concessionnaire unique. Développez donc un peu plus votre idée. Est-ce tout simplement une idée que vous lancez. . .? Et c'est ensuite à nous qu'il revient. . .

Mme Guthrie: C'est un peu cela, oui.

M. Soetens: N'est-ce pas fantastique! Je loue donc mon automobile de la succursale de la Banque canadienne impériale de commerce à Tuktoyuktuk. Je passe la prendre à Toronto. Le concessionnaire local est en droit de se dire que je n'ai pas acheté ou loué mon automobile de lui, et que je veux maintenant qu'il en fasse l'entretien. Tous les petits garages indépendants du pays vont y penser. Ils font tous affaire avec ces gros concessionnaires. Celui de qui je n'ai pas loué l'automobile va devoir tirer ses bénéfices de l'entretien de mon véhicule. Je suis vraiment bien avancé.

Mme Guthrie: C'est de cela qu'ils tirent la plus grande partie de leurs bénéfices, et c'est pour cette raison qu'ils continueront de profiter d'un avantage concurrentiel dans le marché si les banques offrent des services de location d'automobiles à bail, parce qu'ils pourront faire l'entretien de ces véhicules et continuer ainsi à faire de l'argent.

M. Soetens: Vous êtes convaincus que c'est là qu'ils font leurs bénéfices?

Mme Guthrie: Oui, l'entretien contribue pour une bonne part de leurs bénéfices.

M. Soetens: Nous ne tirons sûrement pas nos renseignements des mêmes ouvrages. Merci.

Mme Callbeck: Vous n'êtes sûrement pas en faveur du principe du capital fermé pour les institutions financières. Je pense que vous avez dit que la règle des 10 p. 100 a produit des institutions financières solides. Je me pose des questions au sujet de la Banque commerciale du Canada, de Norbanque, de la Banque de la Colombie-Britannique, et le reste.

Mme Guthrie: Il y a eu quelques exceptions à la règle. Les institutions qui ont piqué du nez, au cours des quelques 20 dernières années, étaient pour la plupart des sociétés de fiducie.

[*Text*]

The Chairman: In banks, every one of them was widely held, and every one of them that went under was widely held. The ones we had to rescue in addition to the CCB and Northland were the Continental and the Bank of British Columbia. If you take a look at the total losses of the CDIC, you will find that more money was spent there than anywhere else. I was interested in your argument.

Ms Guthrie: We have not said the 10% rule guarantees sound management.

Ms Callbeck: But you made a strong case for this 10% rule. I think you said the 10% rule produces sound institutions. That is what I have written down.

Mr. Simpson: What were the specific percentages with those companies you were quoting? Do you recall?

Ms Callbeck: No, I do not.

The Chairman: All the banks that were involved in the defaults and the problems of the last decade have been banks where the shareholding was spread to under 10% for any shareholder.

Mr. Simpson: The banks, of course, but the trusts. . .

The Chairman: One trust company, Pioneer Trust, was under 10% too. The other trust companies were not, but when you get into the question of fraud or deceitful management, you are probably stuck with some concerns, possibly with Fidelity and with the Greymac and Seaway catastrophe. Beyond that, it is very difficult to say that self-dealing was the principal cause. I just wonder where you came up with that.

Mr. Simpson: I think our basic research indicated that the holdings were a lot tighter than I have heard you indicate. In the bank, of course, that is one thing. We were responding to those specific holdings. That led us to the position, along with the other evidence, of a general principle of wider ownership. That, of course, as Mr. Blenkarn has said, may not lead to the eventuality that you get protection. There is no guarantee. That certainly was our conclusion based on the evidence we were looking at. I would like to revisit that with this new information to see whether we were looking at three of the last trust companies and drawing a conclusion based on that, but that clearly was what we did in this case.

Ms Callbeck: I have another question on a comment you made about conduct review committees. You said they did not really work very well. Last night, London Life Insurance told us they have used those committees for years. I am just wondering if you are familiar with their experience.

Ms Guthrie: We have not said they do not work very well. We have said we prefer not to place 100% of our faith in them. We are not familiar with the London Life experience.

[*Translation*]

Le président: Toutes les banques qui ont fait faillite étaient à capital largement réparti. Outre la BCC et la Norbanque, nous avons aussi dû sortir la Banque continentale du Canada et la Banque de la Colombie-Britannique d'embarras. Si l'on considère les pertes totales de la SADC, on constate qu'on leur a consacré davantage d'argent que n'importe où ailleurs. J'ai trouvé votre argument intéressant.

Mme Guthrie: Nous n'avons pas dit que la règle des 10 p. 100 est le gage d'une bonne gestion.

Mme Callbeck: Mais, vous l'avez défendue. Je pense vous avoir entendu dire que la règle des 10 p. 100 a produit des institutions solides. C'est ce que j'ai noté ici.

M. Simpson: Vous souvenez-vous des pourcentages précis au sujet des sociétés que vous venez tout juste de mentionner?

Mme Callbeck: Non, je ne m'en souviens pas.

Le président: Toutes les banques qui ont eu des difficultés au cours des 10 dernières années satisfaisaient à la règle des 10 p. 100 en ce qui a trait à leur propriété.

M. Simpson: Dans le cas des banques, évidemment, mais dans celui des sociétés de fiducie. . .

Le président: Une société de fiducie, Pioneer Trust, satisfaisait aussi à la règle des 10 p. 100. Ce n'était pas le cas des autres sociétés de fiducie, mais pour ce qui est des questions de fraude ou de gestion frauduleuse, il faut probablement considérer le cas de la société Fidelity et de la catastrophe de Greymac et Seaway. On peut très difficilement affirmer que les opérations d'initiés ont été la principale cause de ces problèmes. Je me demande d'où vous tenez cela.

M. Simpson: Nos recherches indiquent que la propriété était beaucoup plus restreinte que vous le dites. Dans le cas de la banque, évidemment, c'est autre chose. C'était au sujet de la propriété. Nous avons donc opté pour un principe général en faveur de la propriété plus largement répartie. Comme l'a dit M. Blenkarn, cela ne garantie toutefois aucune protection, évidemment. Il n'y a aucune garantie. C'est la conclusion à laquelle nous sommes arrivés à partir des renseignements que nous avons examinés. Je voudrais revoir l'analyse, à la lumière de ces nouveaux renseignements, pour vérifier s'il s'agissait bien des trois dernières sociétés de fiducie qui se sont retrouvées en difficulté, mais c'est bien ce que nous avons fait.

Mme Callbeck: J'ai une autre question à vous poser au sujet d'une observation que vous avez faite relativement aux comités de révision de la conduite des affaires. Vous avez dit qu'ils ne fonctionnent pas vraiment bien. Hier soir, les représentants de la London Life, compagnie d'assurance-vie, nous ont dit qu'ils utilisent ces comités depuis des années. Etes-vous au courant de leur expérience avec ces comités?

Mme Guthrie: Nous n'avons pas dit qu'ils ne fonctionnent pas tellement bien, mais plutôt que nous préférons ne pas compter que sur eux. Nous ne sommes pas au courant de l'expérience de la London Life avec ces comités.

[*Texte*]

• 1720

Ms Callbeck: I have one more question. In your brief you argue that trust companies are no more innovative than banks, yet was it not the trust companies who introduced longer hours, automatic tellers and a greater variety in mortgage choices and so on?

Ms Guthrie: I do not think we said that trust companies are no more innovative than banks. In fact, from a consumer's point of view they have led the way to great improvements, as you just mentioned. We are saying that close ownership does not lead directly to greater innovation, as some of the trust companies have claimed in their briefs. There is no direct link between close ownership and innovation, but we do acknowledge that they have produced a lot of innovative products and services.

Ms Lister: And the banks are starting to scramble to catch up in those areas.

Ms Callbeck: Okay.

Mr. Rodriguez: I recall when we had the great fiasco about bank service charges. After they unbundled their service charges all sorts of things were happening. I recall that you people were totally off the map on the question. You were not helpful at all. The Consumer's Association of Canada was totally inadequate to the task. As I remember, it was the Service d'aide aux consommateurs from Quebec that did a lot of the work highlighting some of the abuses.

I am assuming the Consumer's Association of Canada do not get too many complaints from consumers, or perhaps you do not go looking for them. It has been suggested that banks would coerce their clients when taking a loan to also get the life insurance. Have you had any complaints about instances where this has happened in British Columbia or Quebec where credit unions and caisses populaires do market insurance?

Mr. Simpson: I would have to go back and do a quantitative search to give you a good answer to that. I cannot answer on the basis of fact, I can just speculate—

Mr. Rodriguez: Then let me ask you about this. Banks provide mortgages to individuals and when you get a mortgage from the bank you are expected to insure your home. Have you had any complaints that banks have coerced customers into going to their favourite insurance company?

Ms Lister: Not that we are aware of. There are a lot of consumers out there and if in fact they were coerced they would be screaming about it. I am sure we would hear.

Mr. Simpson: I could get back to you with a quantitative base on that. We get 1,100 complaints a month, and I could just check to see if. . .

The Chairman: I want to thank you for coming. It was a good brief.

[*Traduction*]

Mme Callbeck: J'ai une dernière question. Dans votre mémoire, vous prétendez que les sociétés de fiducie ne sont pas plus innovatrices que les banques, mais est-ce que ce ne sont pas celles-là qui ont introduit les heures prolongées, les guichets automatiques et un plus vaste choix d'hypothèques, entre autres?

Mme Guthrie: Je ne pense pas qu'on ait dit que les sociétés de fiducie ne sont pas plus innovatrices que les banques. En fait, comme vous venez de le dire, elles ont apporté des améliorations importantes pour le consommateur. Nous disons que les sociétés à capital fermé ne sont pas nécessairement portés, de ce fait, à faire de grandes innovations, comme l'ont prétendu certaines sociétés de fiducie dans leurs mémoires. Il n'existe aucun lien direct entre le capital fermé et l'innovation, mais nous prenons acte de leurs nombreux produits et services innovateurs.

Mme Lister: Et des banques font des pieds et des mains pour leur emboîter le pas.

Mme Callbeck: D'accord.

M. Rodriguez: Je me souviens du grand fiasco à propos des frais de service bancaires. Les banques ont introduit la facturation séparée des frais de service, ce qui a eu beaucoup de répercussions. Je me souviens que vous étiez complètement à côté de la plaque sur cette question. Vous n'avez pas aidé du tout. L'Association des consommateurs du Canada s'est montrée tout à fait incompétente en la matière. Si je me souviens bien, c'était le Service d'aide aux consommateurs, du Québec, qui a vraiment mis en lumière certains abus.

Je présume que l'Association des consommateurs du Canada n'a pas reçu beaucoup de plaintes de la part des consommateurs, ou que vous ne les cherchiez pas. On a suggéré que les banques forceraient leurs clients à s'acheter de l'assurance-vie lorsqu'ils obtiennent un prêt. Des plaintes ont-elles été portées lorsque cela s'est produit en Colombie-Britannique ou au Québec, où les coopératives de crédit et les caisses populaires vendent de l'assurance?

M. Simpson: Il faudrait que je fasse une recherche quantitative pour bien répondre. Je ne peux pas vous donner de faits, je ne peux que spéculer. . .

M. Rodriguez: Permettez-moi de vous poser la question suivante: les banques offrent des hypothèques et lorsqu'on en obtient une, il est attendu qu'on prenne une assurance-maison. Avez-vous reçu des plaintes contre des banques qui auraient forcé leurs clients à consulter leur assureur préféré?

Mme Lister: Pas que je sache. Les consommateurs sont nombreux et si on les avait effectivement forcés, on en entendrait parler. J'en suis sûre.

M. Simpson: Je peux vous donner des chiffres à cet égard. Nous recevons 1,100 plaintes par mois, et je pourrais vérifier si. . .

Le président: Je voudrais vous remercier d'être venus. Votre mémoire était intéressant.

[*Text*]

Our next witnesses are from the Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal. Could you come up now? I did call you earlier. I understand you were tied up somewhere or got lost.

A witness: As a matter of fact, we could not even find Bank Street.

The Chairman: We are running a little late, so we will ask you to move along. The director is Louise Rozon, Chantal Francoeur is the financial adviser, and Jacques St-Amant is the researcher.

Mme Louise Rozon (directrice de l'Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal): Bonjour, monsieur le président.

À Montréal, l'été dernier, quelques succursales d'une banque, en l'occurrence la Banque Royale, refusaient d'ouvrir des comptes à des prestataires d'assurance-chômage pour le seul motif qu'ils étaient chômeurs. À la même époque, des commerçants obligeaient des consommateurs à payer par chèque ou par retrait préautorisé. Bref, ils les obligeaient à détenir un compte de banque s'ils voulaient consommer chez eux.

• 1725

Pendant tout l'automne, l'ACEF Centre, qui est une association de consommateurs, a reçu des consommateurs manifestement surendettés auprès de banques, de sociétés de fiducie ou de caisses populaires. Nous voulons aujourd'hui signaler ces paradoxes qui sont au centre des transformations du monde financier tels que les consommateurs ordinaires les perçoivent et qui relèvent d'enjeux sociaux importants. C'est parce qu'ils semblent bien loin du contenu de la réforme déposée par le gouvernement en septembre dernier que nous croyons qu'il est nécessaire d'en faire part. Le législateur s'apprête à oublier ce qui est, pour les consommateurs, l'essentiel.

L'ACEF Centre intervient dans la région de Montréal depuis plus de 20 ans. Installée au coeur de Montréal, elle dessert une population économiquement diversifiée, mais en général très défavorisée. Elle offre des services de consultation budgétaire, des services d'aide aux consommateurs et des cours sur le budget. Elle publie également le magazine *Consommation* dont on a fait le lancement il y a à peu près un mois. Enfin, l'ACEF Centre intervient publiquement dans divers dossiers.

Chantal Francoeur, qui est avocate, assure nos services de consultation budgétaire, et Jacques St-Amant, également juriste, collabore présentement bénévolement avec l'ACEF Centre. L'an dernier, il a réalisé une recherche relative aux retraits préautorisés dont copie a été transmise en juin au secrétariat du Comité.

L'ACEF Centre a pris connaissance de la réforme déposée en septembre avec un grand intérêt. Nous constatons en effet que, de plus en plus, les services financiers prennent une grande place dans la vie des consommateurs et que tout ne va pas toujours pour le mieux.

[*Translation*]

Nos prochains témoins sont de l'Association coopérative d'économie familiale du centre de Montréal. Pourriez-vous prendre la parole? Je vous ai appelés tout à l'heure. Si je comprends bien, vous aviez un autre engagement ou vous vous êtes perdus.

Un témoin: En fait, on ne pouvait même pas trouver la rue Bank.

Le président: Nous sommes un peu en retard, donc nous vous prions de commencer tout de suite. La directrice est Louise Rozon, la conseillère est Chantal Francoeur, et le recherchiste est Jacques St-Amant.

Mrs. Louise Rozon (Director of the Co-operative Family Economy Association of Central Montreal): Good afternoon, Mr. Chairman.

In Montreal last summer, some bank branches, notably branches of the Royal Bank, refused to open accounts for people on UIC on the sole grounds that they were unemployed. At the same time, merchants were making consumers pay by cheque or by debit memo. So basically the clients had to have a bank account if they wanted to buy their goods there.

Throughout the fall, the ACEF Centre, a consumer association, saw consumers who were obviously deeply in debt to banks, trust companies or credit unions. Today we would like to highlight some of the views that consumers have of the paradoxes at the heart of the changes in the financial sector, paradoxes which have significant social implications. We feel it is important to tell you about them because the changes suggested by the government last September do not seem to take consumers' interests into account. Legislators seem to forget what is essential for consumers.

The ACEF Centre has been operating in the Montreal region for more than 20 years. Its offices are in the heart of Montreal and the Centre offers services to various economic groups, but deals mostly with the impoverished. It offers budget advisory services, consumer assistance services and budget courses. About a month ago it also started publishing a magazine entitled *Consommation*. Finally, the ACEF Centre acts as a spokesperson on various issues.

Chantal Francoeur, a lawyer, is in charge of our budget advisory services, and Jacques St-Amant, also a lawyer, is currently working on a volunteer basis with the ACEF Centre. Last year, he did some research on pre-authorized payments, a copy of which was sent to your committee last June.

The ACEF Centre took great interest in the reform tabled in September. We find that financial services are becoming increasingly important for consumers and that things are not necessarily getting better.

[*Texte*]

La réforme reflète de toute évidence des phénomènes économiques qui se déploient au Canada et dans tout l'Occident. La concentration des institutions financières et leur intérêt croissant pour ce public cible de choix que sont les consommateurs et les consommatrices s'observent partout. On peut déplorer, entre autres, la concentration croissante du pouvoir et de la richesse dans ce secteur d'activité.

Il serait cependant simpliste de l'attribuer aux politiques gouvernementales. En fait, il est probable que des lois ne pourraient plus freiner cette concentration et le décloisonnement que la réforme proposée se contente d'encadrer. Elle ne le fait d'ailleurs pas mal. En fait, les choses auraient pu être plus inquiétantes pour les consommateurs si on avait, par exemple, permis un décloisonnement complet.

Ce que nous déplorons surtout, c'est que les propositions législatives se bornent à réaménager les structures. On a complètement négligé de s'occuper des problèmes qu'éprouvent les consommateurs sur le terrain. On assiste, par exemple, au développement des systèmes de transfert électronique de fonds. Les retraits préautorisés sont de plus en plus nombreux. La carte-débit s'implante un peu partout. Ces nouveaux services posent des problèmes de droit importants. On n'en dit rien.

Les banques agissent de plus en plus à titre de conseillers et de mandataires, et la réforme va sans doute accentuer ce processus. C'est le rôle du banquier dans la société et sa responsabilité civile en cas d'erreur qu'il faut redéfinir. La réforme se contente pourtant d'accroître les pouvoirs des institutions financières sans se pencher sur leurs devoirs.

Nos recommandations sont donc axées principalement sur ce qui manque plutôt que sur ce qui est déjà contenu dans la réforme. En somme, nous estimons qu'on n'a fait jusqu'ici que la première moitié du travail; la seconde moitié est pourtant tout aussi urgente.

Avant d'aborder plus précisément nos recommandations, il ne serait peut-être pas inutile de situer brièvement la réforme dans son contexte. On verra que les consommateurs seront appelés à jouer dans les prochaines années un rôle déterminant, mais peut-être équivoque.

Dans tous les pays de l'OCDE, on assiste présentement à un phénomène de concentration des institutions financières, et le Canada ne fait pas exception. Un coup d'oeil aux manchettes financières ou aux avis publiés dans *La Gazette du Canada* dans les derniers mois le démontre clairement.

La santé de beaucoup de banques ou de compagnies d'assurance n'est pas très bonne. Dans les prochaines années, il faut s'attendre à ce que cette concentration s'intensifie, ici comme ailleurs.

On constate aussi que les grandes institutions financières canadiennes qui avaient investi considérablement à l'étranger se replient au Canada. Elles ferment leurs filiales ou les vendent à d'autres entreprises. Dans d'autres cas, elles s'associent à des groupes financiers étrangers pour s'attaquer à certains marchés. On a ainsi vu récemment le groupe La Laurentienne établir une alliance avec des investisseurs français afin de prendre pied aux États-Unis.

[*Traduction*]

The reform clearly reflects economic trends developing in Canada and throughout the western world. The concentration of power of financial institutions and their greater interest in consumers as a choice target group are examples of these trends. Some may feel that increased concentration of power and wealth in this sector, among other things, are not necessarily good.

However, it would be too simplistic to blame all this on government policies. In fact, laws probably could not impede that concentration and deregulation, which the proposed reform merely tries to define. In fact, it doesn't make such a bad fist of it. Consumers would have had more cause to worry if, for instance, total deregulation had been permitted.

What upsets us most is that the proposed legislation is limited to structural changes. Consumers' real-life interests and difficulties are nowhere to be seen. For example, systems for electronic transfer of funds are being developed. Pre-authorized withdrawals are increasingly common. The debit card is cropping up just about everywhere. These new services pose significant legal problems, but are not being addressed.

Banks are acting more as advisors and agents, and the reform will certainly encourage that. The banker's role in society and his civil liability in case of error have to be redefined. Yet the reform stresses increasing financial institutions' powers without looking at their duties.

So our recommendations focus more on what is lacking than on the reform's content. Generally, we feel only half the work has been done; however, the second half is equally urgent.

Before going into the details of our recommendations, I would like to put the reform into context. You will note that in the coming years, consumers will play a decisive role, but perhaps an ambiguous one.

There is currently a trend towards mergers and acquisitions among financial institutions in all OECD countries, and Canada is no exception. One need only glance at one of the last few months' issues of *The Canada Gazette* or at the financial headlines to recognize that trend.

Many banks and insurance companies are far from sound. In the next few years, there will likely be fewer bigger companies, here as well as abroad.

Furthermore, the major Canadian financial institutions who had invested great sums abroad, are falling back to Canada. They are closing their subsidiaries or selling them to other firms. In other cases, they are merging with foreign financial groups to break into certain markets. For example, the Laurentian Group recently formed an alliance with French investors to get a foothold in the United States.

[*Text*]

• 1730

En somme, nos banques et nos sociétés de fiducie semblent développer une certaine modestie. Il faut dire que les difficultés qu'elles ont parfois connues à l'étranger et les problèmes liés à la dette internationale et à la défaillance de certaines grandes entreprises n'ont rien fait pour arranger leur bilan. La récession qui commence n'aidera pas non plus.

Plus fondamentalement, toutefois, les banques ont dû se rendre à l'évidence. La façon traditionnelle de faire des affaires bancaires ne fonctionne plus, les grandes entreprises ont mis au point d'autres moyens de se financer et les variations des taux d'intérêt sont telles qu'on ne peut plus compter sur les intérêts pour obtenir des revenus assurés. Les banques prennent donc un grand virage. Elles se concentreront désormais sur les consommateurs qui forment un marché stable, où les risques sont bien répartis. Elles se concentreront également sur des services qui leur permettent d'obtenir des revenus stables. Les frais de transaction, par exemple, sont promis à un brillant avenir, tout comme les services de conseil en placement qui assurent des honoraires intéressants.

Depuis un an ou deux, les banques n'ont que le mot «consommateur» à la bouche. On l'observe dans leurs rapports annuels comme dans les articles que de nombreux périodiques ont consacrés à ce virage. On nous pardonnera d'être un petit peu sceptiques à l'égard de ce nouvel enthousiasme. C'est que tous ne semblent pas en profiter également. On se demande aussi si on ne déchantera pas bientôt.

Les institutions financières s'intéressent surtout à la clientèle la plus lucrative. J'évoquais, il y a quelques minutes, le sort qu'une banque a voulu faire récemment à des chômeurs montréalais. On constate aussi que le réseau des succursales bancaires se développe dans certains quartiers, mais qu'il régresse ailleurs. On se rend compte également que les hausses des frais bancaires frappent durement les personnes à revenus peu élevés. Or, ces frais vont sans doute augmenter et les services aux clientèles les moins favorisées vont sans doute se dégrader davantage. La raison en est simple. La concurrence va s'accroître sur le marché des services financiers. On nous promet de remarquables baisses de tarifs, mais il ne faut pas oublier que de pareilles guerres entre concurrents sont meurtrières, pour reprendre un terme utilisé dans une étude récente de l'OCDE. Les banques et les sociétés de fiducie se livreront ces guerres à l'égard des services les plus rentables, des clientèles les plus intéressantes. Dans le processus, elles n'auront d'autre choix que de couper des services ici et d'augmenter des frais là.

Ces hausses de frais paraissent insignifiantes au client ou au gestionnaire bancaire qui a plusieurs milliers de dollars d'épargne en banque, mais elles sont exorbitantes pour le consommateur à faible revenu qui éprouve au total une détérioration du service.

Comme l'observait récemment le porte-parole d'une association de consommateurs, ce n'est pas un hasard si les entreprises spécialisées dans l'encaissement de chèques, qui sont surtout établies dans des quartiers peu favorisés et qui

[*Translation*]

To summarize, our banks and trust companies seem to have developed some modesty. It must be said that the difficulties they have sometimes had abroad and their problems arising from international debt, as well as the bankruptcy of some big concerns, haven't helped make their balance sheets look better. The recession that's starting isn't going to help either.

More fundamentally, however, the banks have had to acknowledge the facts. The traditional way of doing business in the banking world doesn't work anymore, the big companies have found other ways of getting financing and the changes in interest rates are such that you can't count on interest revenue being stable anymore. So the banks are turning quite a corner. They are now concentrating on consumers, who make up a stable market where the risks are well spread out. They are also concentrating on services, which provide stable revenue. Service fees, for example, have a brilliant future, as do investment advisory services, which will ensure good honoraria.

For a year or two, the banks have been mouthing the word "consumer" all over the place. We can observe it in their annual reports as well as in the articles that many magazines have published on this turnaround. You will forgive us if we are slightly skeptical when confronted with this new enthusiasm. It's because everyone doesn't seem to be profiting equally. We're also wondering if we're not going to hit a downer pretty soon.

Financial institutions are mainly interested in the richer clientele. I was talking a few minutes ago about what one bank wanted to do to some of Montreal's unemployed. We can also see that the banking branch network is growing in some neighbourhoods, but shrinking elsewhere. We can also see that the increases in bank service rates are hitting low-income people hard. These fees will doubtless increase and services to the poorer clientele will probably only get worse. The reason for that is simple. Competition is going to increase on the financial services market. We are being promised remarkable decreases in rates, but let's not forget that wars like that between competitors are deadly, to use a term in a recently published OECD document. Banks and trust companies will be waging these wars over the most profitable services and clienteles. In the process, they'll have no other choice but to cut services here and increase rates there.

These increases in rates seem insignificant to the client or bank manager who has many thousands of dollars of savings in a bank, but they're exorbitant for the low-income consumer who has to deal with an overall deterioration in service.

As the spokesperson for a consumers' association observed recently, it's not by chance that the companies specializing in cashing cheques, who are mainly established in lower-income neighbourhoods and demand exorbitant rates

[*Texte*]

exigent des frais exorbitants pour échanger les chèques, ont commencé à s'implanter au moment où les banques ouvraient leurs premiers centres de services spécialisés destinés aux gens à hauts revenus. Les institutions financières ont déterminé les consommateurs qu'elles veulent soigner et ceux dont elles peuvent se passer.

Au bout du compte, quelques institutions disparaîtront. Les plus résistantes, qui ne sont pas nécessairement les meilleures, se rediviseront le marché, et on pourra alors dire adieu aux économies promises. Ce scénario n'a rien d'original. C'est en gros ce qui s'est produit dans l'industrie aérienne depuis 15 ans. La déréglementation a fait naître une foule de petits transporteurs, a produit des guerres tarifaires sans merci, des baisses de prix et une dégradation du service sur les liaisons les moins rentables. On assiste maintenant à la création de quelques mégatransporteurs. Résultat: 15 ans plus tard, l'industrie est plus concentrée que jamais et le service est pire que jamais. Le consommateur moyen, à qui on promettait mer et monde, en est le grand perdant. La même évolution se produira sans doute dans le domaine financier. Le gouvernement n'y peut probablement rien et la réforme proposée se contente d'encadrer ce processus, sans plus. Mais il faudrait au moins poser quelques gestes qui permettront de limiter les dégâts.

Si on accroît les pouvoirs des institutions financières, il faudra assurer l'équilibre en redéfinissant certaines de leurs responsabilités et en maintenant des modes de contrôle efficaces. Il faudrait d'abord s'assurer que les consommateurs pourront avoir accès aux services qu'on nous promet.

Il est inquiétant qu'on en vienne à refuser de l'argent comptant et qu'on veuille obliger des consommateurs à faire des paiements bien ordinaires en utilisant des facilités bancaires. On peut évidemment se demander si cela est bien légal. Il semble que oui.

Nos recherches et nos consultations des dernières semaines nous mènent à conclure qu'un commerçant peut refuser de l'argent comptant en paiement et contraindre un consommateur à le payer autrement, et donc à avoir un compte de banque. Nous ne demandons qu'à être contredits à ce sujet.

• 1735

Chose certaine, la réponse à cette question n'est actuellement pas claire en droit canadien et elle gagnerait à être déterminée rapidement pour que cessent des infractions qui sont de plus en plus nombreuses ou pour que le législateur clarifie les choses.

Il existe d'ailleurs des précédents à cet égard. Au Danemark, par exemple, une loi de 1974 établit expressément qu'un commerçant ne peut refuser d'être payé en comptant s'il accepte aussi d'être payé par carte de paiement.

S'il faut conclure, comme c'est probable, que l'accès aux mécanismes de paiement passera de plus en plus par l'usage des bons offices bancaires ou quasi bancaires, tout consommateur devra avoir accès à des services bancaires s'il ne veut pas devenir un paria économique. Les banques ne peuvent mousser des services qui sont rentables pour elles et les rendre pratiquement essentiels à la vie en société tout en excluant une part de la population par des pratiques qui équivalent à un refus d'accès.

[*Traduction*]

to cash the cheques, suddenly started setting up when the banks opened their first specialized-services centres for high-income earners. The financial institutions have determined which consumers they want to pamper and those they can do without.

In the final analysis, a few institutions will disappear. The toughest, which are not necessarily the best, will share the market amongst themselves and we can then say goodbye to the promised savings. There is nothing new in this scenario. Generally speaking, it's what happened in air transportation over the last fifteen years. Deregulation brought about the birth of many small air transport companies, led to merciless fare wars, and a decrease in service on the least profitable lines. We are now witnessing the emergence of a few megacarries. The result: 15 years later, the industry is more concentrated than ever and the service is worse than ever. The average consumer, who was being promised the sun and the moon, is the big loser. The same evolution will probably occur in the financial area. The government can probably do nothing about it and the proposed reform will simply set up a framework for the process, nothing more. But we should at least do a few things that will allow us to limit the damage.

If we increase the powers of financial institutions, they'll have to ensure balance by redefining some of their responsibilities and maintaining efficient control mechanisms. We'll first have to make sure that consumers will have access to the services we're being promised.

It's quite worrisome to see cash money being refused and stores trying to oblige consumers to make very ordinary payments through banking facilities. Of course, we can wonder if all this is quite legal. It would seem so.

Our research and consultation during the last few weeks lead us to believe that a businessman can refuse cash in payment and oblige a consumer to use another mode of payment, and thus to have a bank account. We'd love someone to contradict us on this.

One thing is for sure: the answer to this question is presently not clear in Canadian law and it would be best to have it rapidly settled to put a stop to the more and more numerous offences or to get the legislator to clarify things.

There are actually precedents in this respect. In Denmark, for example, a 1974 law expressly established that a businessman cannot refuse payment in cash if he also accepts payment through credit cards.

If we are to conclude, as is probable, that access to payment mechanisms will more and more be through banking or quasi-banking modes, every consumer will have to have access to banking services if he does not want to become an economic pariah. The banks cannot promote the services that are profitable for them and make them almost essential to society while excluding part of the population through practices that are tantamount to refusing access.

[*Text*]

Cette évolution des systèmes de paiement, qui jouent un rôle extrêmement considérable dans les services bancaires de détail et dans la redéfinition actuelle du rôle des banques et des quasi-banques, ne saurait échapper plus longtemps à l'attention du législateur.

C'est d'abord à ce chapitre que les consommateurs éprouvent présentement la mutation des institutions financières. Il s'agit d'une question complexe, bien sûr, mais on aurait tort d'attendre que les consommateurs aient fait les frais de tous les problèmes qui peuvent se poser avant de songer à des mesures remédiatrices.

Il est d'autant plus important d'apporter des précisions dans ce domaine qu'on commence à observer au Canada des signes de ce qui se produit déjà en France et aux États-Unis. Des citoyens se font exclure du circuit bancaire ou en seraient exclus si le législateur n'était pas intervenu. En France, un consommateur à qui deux banques refusent d'ouvrir un compte n'a qu'à s'adresser à la Banque de France qui désigne une institution chargée de fournir à ce consommateur les services bancaires de base. Aux États-Unis, où la question s'est d'abord posée en termes d'accès au crédit, l'évaluation des pratiques bancaires à l'égard de la population de quartiers ou de régions à faible revenu joue un rôle dans le processus de contrôle des institutions et peut, par exemple, constituer un critère déterminant lorsqu'une banque requiert l'autorisation d'ouvrir une nouvelle succursale.

Il nous apparaît essentiel que l'accès de tous et de toutes à des services bancaires fondamentaux soit assuré. Autrement, tôt ou tard, on exclura une portion de la population des principaux circuits sociaux et économiques.

On dit et on constate depuis des années que la pauvreté s'accroît au Canada. À Montréal, c'est près du tiers de la population qui vit sous le seuil de la pauvreté. L'urgence commence à se manifester.

Par ailleurs, les problèmes d'accessibilité se posent souvent en des termes plus insidieux. Les frais deviennent, dans certains cas, si élevés que des consommateurs n'ont tout simplement plus les moyens d'avoir un compte de banque. Dans d'autres cas, des institutions exigent le maintien d'un solde moyen minimal, sans quoi elles ne donnent pas certains services.

Les consommateurs ne connaissent ni leur contrat bancaire ni la Loi sur les banques. Ils connaissent encore moins les décisions des tribunaux, les coutumes bancaires ou les règles de compensation, par exemple. Pourtant, tout cela leur est opposable.

Il faut souhaiter que nos tribunaux suivent l'exemple qu'a récemment donné la Cour d'appel d'Angleterre. Un homme analphabète s'était porté caution de son fils. Les préposés de la banque lui avait mal expliqué ses responsabilités et ses droits, et il ne pouvait évidemment pas lire le contrat qu'on lui avait fait signer. Fort heureusement, on a jugé qu'il ne pouvait être tenu de verser la garantie qu'on lui demandait. Mais s'il avait su lire, aurait-il vraiment été plus avancé? Les explications des préposés de la banque auraient été tout aussi inexactes, mais on l'aurait sans doute contraint à verser une somme considérable.

[*Translation*]

This evolution in payment systems, which plays an extremely important role in retail banking services and in the present redefinition of the role of banks and quasi-banks, should not escape the legislator's attention any longer.

That is the first place where consumers are presently feeling the changes in financial institutions. It is a complex question, of course, but we would be wrong to wait for consumers to suffer all the problems that might crop up before thinking of remedial measures.

It is even more important to be more specific in this area because we are starting to see in Canada signs of what is going on already in France and in the U.S.A. People are being excluded from the banking network, or would be if the lawmakers had not intervened. In France, a consumer who is refused a bank account by two banks only has to go to the *Banque de France*, which then designates the institution that must provide that consumer with basic banking services. In the U.S.A., where the question first rose in terms of access to credit, the evaluation of banking practices towards the population of low-income neighborhoods or regions plays a role in the process of institutional control and may, for example, become a decisive criterion when a bank asks for the authorization to open a new branch.

It appears essential to us that access for all to fundamental banking services be assured. Otherwise, sooner or later, a part of the population will be excluded from the main social and economic networks.

We have been saying and seeing for years that poverty is increasing in Canada. In Montreal, just about one third of the population lives below the poverty line. It is getting urgent.

On the other hand, problems of accessibility often crop up in more subtle ways. In some cases, the fees become so prohibitive that the consumers simply cannot afford a bank account. In other cases, some institutions demand the maintenance of a minimum average balance, otherwise they will not provide certain services.

Consumers know nothing about their banking contract or the Bank Act. They know even less about court decisions, banking customs or clearing rules, for example. Nonetheless, all that can be held against them.

It is to be hoped that our courts will follow the example recently given by an appeals court in England. An illiterate man had countersigned for his son. The bank officials had not properly explained his rights and responsibilities and, of course, he could not read the contract that they had him sign. Fortunately, it was decided that he could not be forced to pay what he had engaged for. However, if he had been able to read, would he have been any further ahead? The explanations of the bank officials would have been as incomplete, but he most probably would have had to pay up a considerable amount.

[*Texte*]

Il importe donc que les règles de droit qui peuvent s'appliquer aux contrats conclus par un consommateur lui soient adéquatement expliquées et que les institutions financières en portent la responsabilité.

On constate par ailleurs des cas où les règles sont très claires. La banque a fait signer au consommateur un contrat qu'elle a elle-même rédigé et où elle se dégage de toute forme de responsabilité. Le consommateur n'a guère d'autre choix que de signer. Certaines de ces pratiques sont répréhensibles, sinon abusives, et elles devraient être interdites.

Mais même quand la règle est claire et équitable, l'institution financière se réserve le plus souvent le droit de la modifier comme il lui plaît et quand il lui plaît. Si le consommateur lésé est insatisfait, tant pis. Il ne peut souvent se dégager du contrat que moyennant une pénalité, par exemple. Là encore, il faudrait prévenir les risques d'abus que provoque l'évident déséquilibre entre les parties.

The Chairman: Could you tell me what you are reading? You have gone on for nearly 20 minutes straight. We have not had an opportunity to ask you any questions and we have a time limit. I suppose this is interesting, but you have not addressed the bill. I was wondering what you are really doing here. How many more pages have you to read to us? We have people who are specialists in the reading business. I was wondering what you were going to do.

• 1740

Mr. Rodriguez: I have a point of order. Maybe it would be helpful if we could start going to the questions.

The Chairman: I think we ought to point out to the witnesses that we are going to close the meeting in about 10 minutes. If you want to read for another 10 minutes, we can go home. We did want to perhaps ask you a couple of questions.

Mr. Jacques St-Amant (Researcher, Association coopérative d'économie familiale du centre de Montréal): I think we would be better off going into the questions. We will give you a copy of that document. You will also be provided with copies of the observations—

The Chairman: You provided us with your study and that type of thing. Our research staff has gone over that material. You appreciate that just reading to us is fine, but we did have you scheduled earlier. You were not here. The time does go. Can we start with the questions?

Mr. St-Amant: I believe we can.

The Chairman: All right. One of your complaints is the question of legal tender. You appreciate that legal tender is in the statutes. There is no question about it, you can pay your bills by tendering the currency of Canada. I think you can only tender 25 one-cent pieces and so much in the way of coin, but there is no question about it, you can pay any bill in this country by tendering cash. If persons refuse to take the cash, you do not have to pay them.

[*Traduction*]

So it is important that the rules of law that may apply to contracts signed by consumers be adequately explained and that the financial institutions bear the responsibility.

In other cases, however, the rules are very clear. The bank had the consumer sign a contract written by the bank itself in which it declines all responsibility. The consumer has no choice but to sign. Some of those practices are reprehensible, not to say abusive, and they should be forbidden.

But even when the rule is clear and equitable, the financial institution most often reserves the right to change it at its whim. If the aggrieved consumer is dissatisfied, tough luck. He often can get out of the contract only upon payment of a penalty, for example. Once more, we should prevent the risk of abuse caused by a clear imbalance between the parties.

Le président: Pourriez-vous me dire ce que vous lisez? Ça fait au moins vingt minutes que vous y allez de ce pas. Nous n'avons pas eu l'occasion de vous poser de questions et nous avons un horaire à respecter. Je veux bien croire que c'est intéressant, mais vous n'avez encore rien dit du projet de loi. Je me demande vraiment ce que vous faites ici. Combien de pages vous reste-t-il à nous lire? Nous avons ici des spécialistes en lecture. Je me demandais ce que vous entendiez faire.

M. Rodriguez: J'aimerais faire un rappel au Règlement. Le moment serait peut-être bien choisi pour passer aux questions.

Le président: Je crois que nous devrions signaler aux témoins que nous allons lever la séance dans environ 10 minutes. Si vous voulez continuer de lire pendant 10 minutes encore, nous pourrons rentrer chez nous. Nous aurions aimé pouvoir vous poser une ou deux questions.

M. Jacques St-Amant (recherchiste, Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal): Je crois qu'il vaudrait mieux passer aux questions. Nous vous donnerons un exemplaire de ce document. Nous vous transmettrons aussi une copie des observations. . .

Le président: Vous nous avez fait parvenir votre étude ainsi que certaines autres choses. Notre personnel de recherche a pris connaissance de ces documents. Vous comprendrez que c'est très bien de nous faire la lecture simplement, mais vous deviez comparaître plus tôt. Vous n'étiez pas ici. Le temps file. Est-ce que nous pourrions passer aux questions?

M. St-Amant: Je crois que oui.

Le président: Très bien. L'une de vos plaintes porte sur la monnaie légale. Vous comprenez que la monnaie légale est consignée dans les statuts. Cela ne fait aucun doute; vous pouvez payer vos factures en argent canadien. Je crois que vous ne pouvez donner que 25 pièces d'un sou et qu'un certain nombre d'autres pièces de monnaie, mais il ne fait aucun doute que vous pouvez payer toutes vos factures dans ce pays en argent comptant. Si l'on refuse d'accepter votre argent comptant, c'est que vous n'avez pas à payer ces factures.

[*Text*]

Mr. St-Amant: Strangely enough, when you look into the concept of tender, you find out that it was designed for the benefit of the creditor, not the debtor. That is obvious in cities, for instance, and in other authorities.

Before saying that, we did consult with a lot of people in Ottawa—the Bank of Canada, the Minister of Finance, John Roberts from the CBA. Everybody was surprised by the question, but everybody said that it does seem possible for a creditor to refuse cash. It may be that it is not true—

The Chairman: He cannot sue, then, if he refuses to take the cash. He does not have a lawsuit. He is deemed to have refused—

Mr. St-Amant: Then it is high time to sue Bell Canada.

The Chairman: That is right. As a matter of fact, I am waiting for somebody to do that. I have people tender things to Bell Canada, and they have accepted them under protest. They do not like it, but by God, they take it.

Mr. St-Amant: Lots of the companies are beginning to indulge in that kind of behaviour. If the law is so clear—

The Chairman: No question about the law.

Mr. St-Amant: —then the authorities and the public servants who are supposed to answer to the public should be made aware of that. They very simply do not know it. Quite knowledgeable people do not share your certainty, I am afraid. That is why we wish to raise the matter.

The Chairman: I can tell you that I force them into it every time. I am surprised you guys cannot.

Mr. St-Amant: It does not seem so clear.

Ms Callbeck: On page 2 you raise the problem about consumers having too much debt. You say the government's financial reform package will aggravate the problem by increasing the services open to consumers. I would like you to elaborate on that. Are you saying that consumers should not have options? What are you saying here?

Mr. St-Amant: I am not sure I caught the gist of the question.

Ms Callbeck: You raised the problem about consumers already having too much debt. You say that this financial package the government has brought forward is going to add to that.

Mr. St-Amant: What we are saying mostly is that there now is a debt problem. It certainly will not be helped by augmenting the number of players on the market. Further than that, I do not see where the problem lies.

Ms Callbeck: I took it that you were saying that there is a problem because there is too much debt, and that this legislation in the package the government has come forward with is going to aggravate that problem—

[*Translation*]

M. St-Amant: Il est assez étrange de constater, quand on étudie le concept du cours légal, qu'il a été conçu pour le bénéfice du créancier, et non pas du débiteur. C'est clair par exemple dans les municipalités, et dans d'autres instances.

Avant de dire ce que nous avons dit, nous avons consulté beaucoup de gens à Ottawa. . .la Banque du Canada, le ministre des Finances, John Roberts de l'Association des banquiers canadiens. Tout le monde a été surpris par la question, mais tous ont dit qu'il semblait possible, en principe, qu'un créancier refuse d'accepter l'argent comptant. Il se peut que cela ne soit pas vrai.

Le président: S'il refuse d'accepter votre comptant, il ne pourra intenter des poursuites. Il n'aura pas de motif. On jugera qu'il a refusé. . .

M. St-Amant: Il est donc grand temps d'intenter des poursuites contre Bell Canada.

Le président: C'est exact. De fait, j'attends que quelqu'un le fasse. Je sais que certaines personnes ont offert du comptant à Bell Canada, qui l'a accepté contre son gré. Ils n'aiment pas cela, mais se voient contraints d'accepter.

M. St-Amant: Beaucoup de sociétés commencent à agir de la sorte. Si la loi est aussi claire. . .

Le président: Elle est claire comme de l'eau de roche.

M. St-Amant: . . .il faudrait le dire aux responsables et aux fonctionnaires qui sont censés informer le public. Ils ne sont tout simplement pas au courant. Il y a malheureusement des personnes fort bien informées qui ne partagent par votre certitude. Voilà pourquoi nous voulions soulever cette question.

Le président: Je peux vous dire que pour ma part je les force chaque fois à accepter. Je suis étonné que vous n'y soyez pas arrivé.

M. St-Amant: Ça ne semble pas si évident que ça.

Mme Callbeck: À la page 2 vous évoquer le problème des consommateurs qui sont trop endettés. Vous dites que la réforme financière du gouvernement va aggraver le problème en augmentant la gamme des services offerts aux consommateurs. Pourriez-vous nous en dire un peu plus long? Dites-vous que les consommateurs ne devraient pas avoir d'options? Que dites-vous au juste?

M. St-Amant: Je ne suis pas sûr d'avoir bien saisi la portée de la question.

Mme Callbeck: Vous avez soulevé le problème des consommateurs qui sont déjà trop endettés. Vous avez dit que cet ensemble de mesures financières proposées par le gouvernement ne va qu'empirer la situation.

M. St-Amant: Ce que nous disons, en substance, c'est qu'il y a à l'heure actuelle un problème d'endettement. Nous n'allons certainement rien aider en augmentant le nombre d'intervenants sur le marché. Mais je crois que le problème se résume à cela.

Mme Callbeck: J'ai cru comprendre que vous disiez qu'il y avait un problème dû à l'endettement excessif, et que ces mesures législatives déposées par le gouvernement allaient aggraver le problème. . .

[*Texte*]

Mr. St-Amant: It might.

Ms Callbeck: —because we are increasing the services to consumers. I took that as a negative.

• 1745

Mr. St-Amant: It is a negative.

Ms Callbeck: Well, what are we going to do about it? Are you saying they should not have options and choices?

Mr. St-Amant: We are saying that it is probably not possible to avoid it, very simply, because major economic pressures at are play that will simply get in their way. If it is to happen, though, we believe means should be found to minimize the potential damage. That is the gist of our position.

Ms Callbeck: So what suggestions do you have?

Mr. St-Amant: At the very least, that information should be provided to consumers and an analysis should be done. We find with people who consult us that a lot are indebted to banks or trust companies, to a point where 52% of their income goes to paying those institutions.

De toute évidence, les gens qui devaient faire les analyses dans ces institutions les ont mal faites. Au départ, donc, il y a une question de compétence de la part de ces personnes-là et de la part des institutions qui, actuellement, s'intéressent surtout au marché des consommateurs parce qu'il est apparemment le plus stable et le plus lucratif.

As to what can be done, we unfortunately do not have any specific suggestions.

Ms Callbeck: You are saying that banks should not be allowed to sell insurance?

Mr. St-Amant: We are not saying that.

Ms Callbeck: I thought that was in the paper you passed out today.

The Chairman: Of course. We passed out page 4 on (f), under the heading, "Concentration", where it is stated that

> Legislation should not allow banks or trust companies to offer leasing services to consumers.

and

> The legislation should not allow banks and loan and trust companies to sell insurance in their branch networks, except for cases already provided for.

The already provided for cases are of course very limited ones in terms of credit insurance.

Mr. St-Amant: I am sorry, I had misunderstood your question. I thought you were saying that we were saying they should sell; we are not saying that.

[*Traduction*]

M. St-Amant: C'est possible.

Mme Callbeck: . . .parce que nous allons augmenter le nombre de services dont peuvent se prévaloir les consommateurs. Ça m'a semblé négatif.

M. St-Amant: C'est négatif.

Mme Callbeck: Et bien, que devrions-nous faire à ce sujet? Est-ce que vous dites que les consommateurs devraient avoir moins de possibilités et de choix?

M. St-Amant: Nous pensons qu'il sera sans doute impossible d'éviter ce qui s'en vient, très simplement parce que de fortes pressions économiques qu'il sera difficile de contourner vont s'exercer. Mais, si les choses doivent évoluer ainsi, nous pensons qu'il faudrait trouver des moyens pour minimiser les dommages éventuels. C'est là l'essentiel de notre position.

Mme Callbeck: Quelles sont vos suggestions, alors?

M. St-Amant: Il faudrait à tout le moins fournir de l'information aux consommateurs et effectuer une analyse. Beaucoup des gens qui nous consultent doivent de l'argent à des banques ou à des sociétés de fiducie, de telles sommes qu'ils doivent verser 52 p. 100 de leur revenu à ces institutions.

Obviously, the people in those institutions who were responsible for carrying out those analyses did not do a very good job. So, there is first off some question as to the competence of those persons and those institutions which, at the present time, are mostly interested in consumers because they apparently constitute the most stable and lucrative market.

Quant à ce qui devrait être fait, nous n'avons malheureusement pas de suggestions précises.

Mme Callbeck: Vous dites, donc, qu'on ne devrait pas permettre aux banques de vendre de l'assurance?

M. St-Amant: Ce n'est pas ce que nous disons.

Mme Callbeck: Je crois que cela figurait dans le document que vous nous avez distribué aujourd'hui.

Le président: Bien sûr. Si vous regardez le document que nous avons distribué, page 4, .(f), sous le titre: «Concentration», on y dit que:

> La loi ne devrait pas permettre aux banques ou aux sociétés de fiducie d'offrir des services de crédit-bail aux consommateurs.

et

> La loi ne devrait pas permettre aux banques et aux sociétés de fiducie et de prêts de vendre de l'assurance dans leur réseau de filiales, sauf dans les circonstances où cela est déjà autorisé.

Ces cas où cela est déjà autorisé sont bien sûr des circonstances très limitées qui touchent l'assurance liée au crédit.

M. St-Amant: Je suis désolé, je n'avais pas bien compris votre question. Je croyais vous avoir entendu dire que vous pensiez que nous recommandions qu'on leur permette de vendre ces produits; ce n'est pas ce que nous disons.

[*Text*]

Ms Callbeck: No.

Mr. St-Amant: Or else there was a mistake in my translation.

Ms Callbeck: No, they should not be allowed.

I want to get your comments on whether banks should be allowed to own an insurance company. Do you have any thoughts on that issue? Will such a situation benefit the consumer in any way?

Mr. St-Amant: In an ideal world, I suppose they should not be allowed to own an insurance company, and as a citizen I am concerned about the concentration of power that such a situation entails. As a consumer, however, I tend to believe it is a false question.

What is involved is the control by anyone over an insurance company, for instance. Whether that control is exercised by a board of directors or by the management of the company is not very important in a way. The fact that London Life, for instance, is ultimately controlled by Trilon Financial and Brascan does not necessarily alter the division of power in that institution.

I will give you an example. A few weeks ago *The Financial Post* noticed that the people who obtained a mortgage from the CIBC had to have their blood tested in some cases by the life insurer that was involved in insuring their loan. The following day the bank and the insurance company announced that the policy was changed and it was quite clear that the bank had instructed the insurance company not to conduct that procedure any more. There is no legal link between that bank and that insurance company; however, control was exercised in a very clear fashion.

That is why I am tempted to say that the matter of the 10%, or whatever the percentage is, is not the real core of the problem. What we must have is the means to control conflicts of interest, means that do work and are efficient. I am not sure that those means proposed in the bill are quite efficient enough. The other point is that the authorities should have the political will and the means to exercise the available control that is necessary and that will even be more necessary.

• 1750

Mr. Rodriguez: I noticed what you have said about the fact that you do not believe the banks and trust and loan companies that sell insurance in their branch networks. The credit union, the Mouvement des caisses populaires Desjardins in Quebec, markets the insurance. They own three insurance companies, as a matter of fact. Two they broker independently and one they sell directly in their branches. Have you had any experience that this has worked to the detriment of consumers in Quebec?

[*Translation*]

Mme Callbeck: Non.

M. St-Amant: Ou alors il y a eu erreur d'interprétation.

Mme Callbeck: Non; vous pensez que cela ne devrait pas être permis.

J'aimerais savoir si vous pensez qu'on devrait permettre aux banques de posséder des compagnies d'assurance. Avez-vous des pensées dont vous pourriez nous faire part à cet égard? Y aurait-il là des avantages pour le consommateur, quels qu'ils soient?

M. St-Amant: Dans un monde idéal, je suppose qu'on ne devrait pas permettre aux banques d'acheter des compagnies d'assurance, et en tant que citoyen je m'inquiète de la concentration de pouvoirs que provoque une telle situation. En tant que consommateur, j'ai tendance à penser que ce n'est pas la bonne façon d'envisager la question.

Ce dont nous parlons c'est du contrôle d'une compagnie d'assurance par qui que ce soit, qu'il s'agisse d'un conseil d'administration ou des gestionnaires de la compagnie, peu importe. Le fait que la London Life soit contrôlée en dernière analyse par Trilon Financial et Brascan ne modifie pas nécessairement la division du pouvoir au sein de cette institution.

Je vais vous donner un exemple. Il y a quelques semaines le *Financial Post* rapportait que ceux qui obtiennent un prêt hypothécaire auprès de la Banque de commerce canadienne impériale ont dû dans certains cas se soumettre à des analyses de sang demandées par la compagnie d'assurance-vie qui devait garantir leurs prêts. Le lendemain du jour où cet article a paru, la banque et la compagnie d'assurance ont toutes deux annoncé que la politique avait été changée, et il était manifeste que la banque avait fait savoir à la compagnie d'assurance qu'elle devait mettre fin à cette procédure. Il n'existe pas de lien légal entre cette banque et cette compagnie d'assurance; néanmoins, il est très clair que la banque a exercé son contrôle sur la compagnie d'assurance.

Voilà pourquoi j'aurais tendance à dire que la règle des 10 p. 100, quel que soit le pourcentage, ne va pas au coeur du problème. Ce qu'il nous faut, ce sont des moyens qui permettent de contrôler les conflits d'intérêt, les moyens efficaces qui permettent vraiment d'enrayer le problème. Je ne suis pas sûr que les mesures proposées dans le projet de loi à ce titre sont suffisantes. Autre chose, il faut que les autorités aient la volonté politique et les moyens pout exercer le contrôle nécessaire, contrôle qui sera encore plus nécessaire à l'avenir, d'ailleurs.

M. Rodriguez: J'ai remarqué ce que vous avez dit au sujet de la vente d'assurance par les banques et les sociétés de fiducie et de prêts dans leurs succursales; vous n'y croyez pas. Le Mouvement des caisses populaires Desjardins au Québec vend de l'assurance. Il possède trois compagnies d'assurance, en effet. Ils font du courtage indépendant, et ils vendent directement dans leurs succursales. Selon votre expérience, cela s'est-il fait au détriment des consommateurs au Québec?

[*Texte*]

Mr. St-Amant: Up to now it probably has not obviously. What we are concerned with is the fact that there are not very many more Canadians who will need much more insurance in the coming years. Certainly not the young people. They very simply do not have the income, and the statistics show it.

We are going to have more players fighting to get small bites of the same cake. The risk ultimately is that the weaker ones or the smaller ones will be squeezed out. This is what we are concerned with. The other point is that we are not sure that one single financial institution should have such an amount of power or influence on the consumers' affairs or business.

Mr. Rodriguez: If I were selling insurance and came to you to sell you insurance, you could say no.

Mr. St-Amant: Obviously.

Mr. Rodriguez: If you do not want life insurance, you say no, you do not want life insurance because you are interested in savings. You might be interested in term insurance, but the ultimate responsibility rests with you. You can say no.

Mr. St-Amant: True. What we are saying too is that the market is changing and that more and more sophisticated financial products are offered. People will rely even more on whoever can consult—

Mr. Rodriguez: Is the consumer not entitled to the disclosure of all the information, so he or she can make choices? Maybe we ought to be looking at putting more disclosure in the bill. We ought to know what the commissions are paid on the insurance. We ought to know what incentives the agents get—holidays and so on—because it is reflected in the premiums we pay. Maybe we need to have all of the information as we shop in the marketplace.

Mr. St-Amant: I agree, but if we want the marketplace to be efficient, I am not sure that the best way right now is to put in position forces that will ultimately diminish the number of players.

Mr. Rodriguez: I think in marketing insurance this does not diminish it in my view as much as allowing the banks and trust companies to own insurance companies, banks to own trust companies or insurance companies to own trust companies. I think when you start doing that and knocking the pillars down, you have a greater chance of a meltdown. If you are just saying you will maintain the pillars, but you can market insurance, I think this may serve the interest of the consumer. They have greater choices then.

Mr. St-Amant: The fact is that the pillars are falling down everywhere. I would be surprised if Canada could resist long.

[*Traduction*]

M. St-Amant: Jusqu'à maintenant, il n'est pas évident que cela ait été le cas. Ce qui nous inquiète, c'est qu'il y aura peu de Canadiens qui auront besoin d'assurance dans les années qui viennent. Ce n'est certainement pas le cas des jeunes, ils n'ont simplement pas le revenu nécessaire pour s'en procurer, et les statistiques le montrent bien.

Il va donc y avoir plus d'intervenants qui vont se battre pour obtenir une petite part du même gâteau. Le risque c'est que les plus faibles ou les plus petites sociétés seront évincées. Voilà ce qui nous inquiète. Autre chose, nous sommes loin d'être certains qu'une seule institution financière devrait détenir un tel pouvoir ou une telle influence sur les affaires des consommateurs.

M. Rodriguez: Si je vendais de l'assurance et que j'essayais de vous en vendre, vous pourriez toujours refuser.

M. St-Amant: C'est évident.

M. Rodriguez: Si vous ne voulez pas d'assurance-vie, vous dites non, vous ne voulez pas d'assurance-vie parce que vous vous intéressez plus à l'épargne. Vous pourriez éventuellement vous intéresser à l'assurance temporaire, mais la décision ultime vous revient. Vous pouvez dire non.

M. St-Amant: C'est vrai. Ce que nous disons aussi, c'est que le marché est en évolution et que l'on offre de plus en plus de produits financiers complexes. Les gens vont dépendre de plus en plus de quiconque pourra les informer...

M. Rodriguez: Le consommateur n'a-t-il pas le droit d'avoir en main toute l'information pour qu'il puisse prendre des décisions avisées? Peut-être devrions-nous renforcer les dispositions du projet de loi qui portent sur la divulgation. Nous devrions savoir quelles commissions sont versées sur les ventes d'assurance. Nous devrions savoir quels avantages sont offerts aux agents d'assurance dans le cadre de leurs conditions d'emploi... leurs congés et ainsi de suite... parce que cela se reflète certainement dans les primes que nous payons. Peut-être avons-nous besoin de disposer de toute l'information disponible pour nous aider à bien jauger le marché avant de faire nos achats.

M. St-Amant: Je suis d'accord, mais si nous voulons que les marchés soient effices, je ne suis pas sûr que la meilleure façon de le faire à l'heure actuelle soit de mettre en place des forces qui réduiront ultimement le nombre de joueurs.

M. Rodriguez: Je crois que la divulgation d'informations dans le domaine de l'assurance n'aurait pas cet effet, ou du moins beaucoup moins que le fait de permettre aux banques et aux sociétés de fiducie de posséder des compagnies d'assurance, ou de permettre aux banques ou aux compagnies d'assurance de posséder des sociétés de fiducie. Je crois que si vous commencez à permettre cela, et à renverser des piliers, vous courez un plus grand risque de tout voir s'effondrer. Si vous avez l'intention de maintenir les piliers tels quels, mais de donner à certaines institutions le droit de vendre de l'assurance, je crois que cela pourrait être dans l'intérêt du consommateur. Cela augmenterait les choix qui s'offrent à eux.

M. St-Amant: Mais, de fait, les piliers s'écroulent tout seul un peu partout. Je serais étonné de voir le Canada résister encore longtemps.

[*Text*]

When you look at it from the consumer's perspective, the consumer is not very much concerned about who owns the insurance company or whatever. He is concerned with who gives him advice. Is it an independent broker or a bank or trust company that may have ulterior motives? He is interested in the direct relationship by someone who is at the same time selling a lot of products and who is being relied upon to provide independent advice. This is the chronic conflict of interest, in our view, which we should not encourage.

Mr. Soetens: I want to thank you for your brief. Certainly you raised some subjects that are very worthwhile to raise.

My first question is simply with regard to your organization. I am not familiar with it. I wonder if you could very briefly give me a comment about your organization.

• 1755

Second, I would like to give you an example and I would like your comment. Suppose the Bank of Commerce has this program whereby if you take a $50,000 mortgage or a substantial mortgage from them and similarly take life insurance, after 10 years you will get a great discount or a great payment against your mortgage owing. I received this in the mail last week, even though the Superintendent of Financial Institutions said he had taken steps to prevent it from happening. I am still getting it, so we will deal with him.

I would be curious... In your view, is that kind of promotion, for example, my taking life insurance through a company provided by the Canadian Imperial Bank of Commerce and taking their mortgage, yielding myself a great discount 10 years from now—although I do not know what the insurance premium will be 10 years from now—is that the kind of thing you think we ought to prevent from happening in protecting consumers from institutions?

Mr. St-Amant: To take your second question first, as such, I do not see that I could object to such an advantage being granted to a consumer, as long as he is perfectly aware of what he is doing when he is signing the contract—as long as he is counselled in adequate fashion, and that does not always seem to be the case right now.

To come to your first question very briefly, which I will answer in French, because

les ACEF sont un mouvement qui est d'abord francophone, ils existent au Québec depuis près de trente ans maintenant et ont pour but de fournir des conseils en matière budgétaire, en matière économique, aux consommateurs et surtout aux consommateurs à faible revenu. Les ACEF sont aussi intervenus depuis très longtemps dans divers dossiers de nature publique.

Mme Rozon: Nous avons entre autres, il y a deux ans, dénoncé les contrats de location à long terme qui étaient offerts aux consommateurs et qui comportaient de très nombreuses clauses abusives. Nous avons demandé au

[*Translation*]

Le consommateur ne se préoccupe pas beaucoup de qui possède la compagnie d'assurance. Il veut savoir qui le conseille. Est-ce un courtier indépendant ou encore une banque ou société de fiducie qui est peut-être intéressée? Il essaie d'obtenir des conseils impartiaux d'une personne qui est peut-être en même temps chargée de vendre un grand nombre de produits; voilà ce qui le préoccupe. Il y a là un conflit d'intérêt chronique à notre avis que nous ne devrions pas encourager.

M. Soetens: Je veux vous remercier de votre mémoire. Vous avez certainement soulevé des sujets qui méritent notre attention.

Ma première question porte tout simplement sur votre organisation. Elle ne m'est pas familière. Je me demande si vous pourriez m'en parler brièvement.

Deuxièmement, j'aimerais que vous me fassiez vos commentaires sur l'exemple que je vais vous soumettre. Supposons que la Banque de Commerce avait un programme en vertu duquel si vous contractiez un prêt hypothécaire de 50,000$ ou d'une somme importante similaire, avec eux, et achetiez aussi de l'assurance vie, elle vous accordait un escompte ou une réduction considérable de votre hypothèque après 10 ans. J'ai reçu une proposition semblable par courrier la semaine dernière, bien que le surintendant des institutions financières ait dit qu'il avait pris des mesures pour empêcher cela. Je continue de recevoir ce genre de choses, et nous allons donc devoir nous entretenir avec lui.

Je serais curieux... À votre avis, devrions-nous tenter de mettre fin à ce genre de promotion qui me permet, par exemple, de profiter, dans dix ans, d'une grosse réduction de mon prêt hypothécaire si j'achète de l'assurance-vie d'une compagnie dont les services sont offerts par la Banque de commerce canadienne impériale, bien que je ne sache où en seront les primes d'assurance dans dix ans? Si nous voulons protéger les consommateurs face aux institutions, est-ce là le genre de choses que nous devrions empêcher?

M. St-Amant: Pour répondre d'abord à votre deuxième question, je ne vois pas comment je pourrais être contre le fait d'accorder un tel avantage à un consommateur, dans la mesure où il comprend très exactement ce qu'il fait quand il signe le contrat...dans la mesure où on le conseille de façon tout à fait adéquate, ce qui ne semble pas toujours être le cas à l'heure actuelle.

Très brièvement, j'en arrive à votre première question et j'aimerais y répondre en français, parce que

the ACEF is a movement which is mostly francophone; it has existed in Quebec for close to 30 years now and its purpose is to provide budgetary and financial advice to consumers and especially to low income consumers. For many years now, the ACEF has also made a point of speaking out on issues of public interest.

Mrs. Rozon: Among other things, 2 years ago we denounced the long-term leasing contracts that were being offered to consumers and that contained many unfair clauses. We asked the Quebec government to pass a law to control

[*Texte*]

gouvernement québécois de légiférer ce type de contrat qui échappe à un encadrement plus spécifique par notre Loi sur la protection du consommateur. C'est un des gros dossiers qu'on a mené.

Mr. Soetens: Are you funded by the City of Montreal?

Mr. St-Amant: We are funded by Centre'Aide Montreal, which is the equivalent of the United Way, by the Consumer Information Office, unless I am wrong, and from time to time by the federal Ministry of Consumer Affairs and by various similar sources.

Mr. Soetens: Do you have a broad membership in Quebec, a broad board that would meet to discuss the presentations and positions? I am trying to compare you with the Consumers' Association of Canada, where I presume there is great dialogue among—

Mr. St-Amant: Oh, we are small potatoes compared to the Canadian Consumers' Association, quite obviously. But we do try to consult people before we take a public stance.

Mr. Soetens: Okay, thank you.

The Chairman: Thank you very much. Unfortunately, we have to end the meeting, but thank you very much for coming. It has been helpful.

The meeting is adjourned.

[*Traduction*]

this kind of contract as there were no specific provisions about it in our Consumer Protection Act. That was one of the major battles we waged.

M. Soetens: Êtes-vous financé par la Ville de Montréal?

M. St-Amant: Nous sommes financés par Centre'Aide Montréal, qui est le pendant de United Way, par le Bureau d'information des consommateurs, si je ne m'abuse, et nous recevons aussi une partie de notre financement, à l'occasion, du ministère fédéral de la Consommation et des Corporations, ainsi que d'autres sources semblables.

M. Soetens: Représentez-vous de nombreux secteurs de la société québécoise, et avez-vous un conseil d'administration représentatif qui se réunit pour discuter des exposés que vous allez présenter et des positions que vous allez prendre? J'essaie de vous comparer à l'Association canadienne des consommateurs, où il y a je suppose un dialogue assez étendu chez. . .

M. St-Amant: Oh, comparer à l'Association canadienne des consommateurs, nous sommes du menu fretin, bien sûr. Mais nous tentons certainement de consulter des gens avant de prendre position publiquement.

M. Soetens: Très bien, je vous remercie.

Le président: Merci beaucoup. Malheureusement, nous devons clore la séance, mais nous tenons à vous remercier très sincèrement d'être venus. Ces renseignements nous ont été utiles.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Service d'aide aux consommateurs:

Madeleine Plamondon, Director.

From the Consumer's Association of Canada:

Marilyn Lister, President;

David Simpson, Executive Director;

Doreen Guthrie, Project Consultant.

From the Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal:

Louise Rozon, Director;

Chantal Francoeur, Financial Advisor;

Jacques St-Amant, Researcher.

TÉMOINS

Du Service d'aide aux consommateurs:

Madeleine Plamondon, directrice.

De l'Association canadienne des consommateurs:

Marilyn Lister, présidente;

David Simpson, directeur général;

Doreen Guthrie, conseillère en projets.

De l'Association coopérative d'économie familiale du Centre de Montréal:

Louise Rozon, directrice;

Chantal Francoeur, consultante budgétaire;

Jacques St-Amant, recherchiste.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 150

Thursday, December 13, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 150

Le jeudi 13 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 4 1991
Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 13, 1990
(188)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 9:12 o'clock a.m. this day, in Room 209, West Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Steven Langdon, Pat Sobeski, René Soetens.

Acting Member present: Catherine Callbeck for Diane Marleau.

Other Member present: John Rodriguez.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From American Express*: Morris A. Perlis, President and Chief Executive Officer. *From Credit Suisse Canada*: Klaus P. Kuebel, President and Chief Executive Officer. *From the Insurance Bureau of Canada*: R.J. McCormick, Chairman of the Board and President and Chief Executive Officer (Château Insurance Company); John L. Lyndon, President and Chief Executive Officer; Alex Kennedy, Vice-President and General Counsel. *From the Great West Life*: John D. Green, President and Chief Executive Officer.

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act. (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*)

The Committee resumed consideration of Clause 1.

Morris A. Perlis, from American Express, made a statement and answered questions.

Klaus P. Kuebel, from Credit Suisse Canada, made a statement and answered questions.

R.J. McCormick made a statement and, with the other witnesses from the Insurance Bureau of Canada, answered questions.

At 10:11 o'clock a.m., René Soetens took the Chair.

At 10:16 o'clock a.m., Don Blenkarn took the Chair.

John D. Green, from the Great West Life, made a statement and answered questions.

At 11:49 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 13 DÉCEMBRE 1990
(188)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 9 h 12, dans la salle 209 de l'édifice de l'Ouest, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Bill Attewell, Don Blenkarn, Murray Dorin, Steven Langdon, Pat Sobeski, René Soetens.

Membre suppléant présent: Catherine Callbeck remplace Diane Marleau.

Autre député présent: John Rodriguez.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *De American Express*: Morris A. Perlis, président-directeur général. *Du Crédit Suisse Canada*: Klaus P. Kuebel, président-directeur général. *Du Bureau d'assurance du Canada*: John L. Lyndon, président-directeur général; R.J. McCormick, président du Conseil et pdg (Château Insurance Company); Alex Kennedy, vice-président et conseiller général. *De la Great West, compagnie d'assurance*: John D. Green, président et chef de la direction.

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude de l'article 1.

Morris A. Perlis, de l'American Express, fait un exposé et répond aux questions.

Klaus P. Kuebel, du Crédit Suisse Canada, fait un exposé et répond aux questions.

R.J. McCormick fait un exposé puis, avec les autres témoins du Bureau d'assurance du Canada, répond aux questions.

À 10 h 11, René Soetens remplace le président.

À 10 h 16, Don Blenkarn occupe le fauteuil.

John D. Green, de la Great West Life, fait un exposé et répond aux questions.

À 11 h 49, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Text*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Thursday, December 13, 1990

• 0906

The Chairman: We are resuming consideration of Bill C-83, the Loan and Trust Companies Act, and others related matters in the white paper dealing with financial intermediaries.

Our first witness this morning is the American Express company and the AMEX Bank of Canada. Mr. Perlis, perhaps you could give us some insight into your views.

Mr. Morris A. Perlis (President and Chief Executive Officer, AMEX Bank of Canada): Thank you, Mr. Chairman. American Express welcomes this opportunity to meet with the Standing Committee on Finance and to comment on the Trust and Loans Companies Act, Bill C-83.

I would like to begin my comments by stating that American Express endorses and supports the proposals in this legislation. We are impressed with the package developed by the Minister of State for Finance and his officials, and we commend them for breaking what has become a log-jam of conflicting interests. We support the proposals because they will help increase competition in Canadian financial services. The consumer is the real winner in all of this. Free and open competition is something American Express endorses on a world-wide basis. Having said that, we look forward to seeing the changes to the accompanying regulations and reserve the right to comment on them at that time.

From our perspective, the best news about the legislation is that at long last it clarifies some of the ambiguity that made our application for licence as a Schedule II bank the subject of some controversy. That controversy involved, in part, unfounded allegations of a special deal. Mr. Chairman, if there is anything special about the relationship of American Express to Canada, it is how very closely our corporate history is entwined with this country.

The alliance between American Express and Canada is almost as old as the company itself. Our first American Express operations here date back to March 1850, just three months after the formation of the company. We opened our first Canadian offices in Toronto and Hamilton in 1853, 14 years before Confederation. By the turn of the century, there were more than a thousand locations across the country where American Express was represented by offices or representatives.

Today our operations in Canada have a reputation within all of American Express as being a greenhouse for new ideas. Canadians have developed many of our most successful products, which are now marketed throughout the world by the company.

We have a saying at American Express that we should think globally but act locally. It means that we pay attention to international developments and do what we can to encourage open world markets and freer trading

[*Translation*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le jeudi 13 décembre 1990

Le président: Nous reprenons l'examen du projet de loi C-83, la Loi régissant les sociétés de fiducie et de prêt, et l'étude d'autres mesures connexes concernant les intermédiaires financiers dont il est question dans le Livre blanc.

Notre premier témoin ce matin est M. Perlis, d'American Express et de la Banque Amex du Canada. Monsieur Perlis, nous vous écoutons.

M. Morris A. Perlis (président et directeur général, Banque Amex du Canada): Merci, monsieur le président. American Express se réjouit de pouvoir rencontrer le Comité permanent des finances et de formuler ses commentaires sur le projet de loi C-83.

J'aimerais d'abord vous dire qu'American Express appuie les propositions de ce projet de loi. Nous sommes impressionnés par le contenu élaboré par le ministre d'État aux Finances et ses collaborateurs et nous les félicitons de vouloir mettre fin aux conflits d'intérêts qui semblaient vouloir s'éterniser. Nous appuyons ces propositions puisque ces dernières permettront une concurrence accrue dans le monde des services financiers et le consommateur canadien en sortira vainqueur. American Express encourage la concurrence libre et ouverte à l'échelle mondiale. Cela dit, nous attendons avec impatience les modifications aux règlements du projet de loi et nous nous réservons le droit de formuler nos observations à ce moment-là.

Selon nous, ce qui ressort de plus avantageux de ce projet de loi, c'est que finalement, on a enlevé certaines ambiguïtés qui ont soulevé la controverse entourant notre demande de permis de banque de l'annexe II. Une controverse composée en partie d'allégations selon lesquelles nous faisions l'objet d'un «traitement privilégié». Seules les relations que nous entretenons avec le Canada peuvent être qualifiées de «privilégiées», monsieur le président. En effet, l'histoire de notre entreprise est étroitement liée à celle du pays.

L'association de American Express et du Canada ne date pas d'hier. Nos premiers services de messageries remontent au mois de mars 1850, soit trois mois après la création de la société. Nous avons ouverts nos premiers bureaux canadiens à Toronto et à Hamilton en 1853, 14 ans avant la Confédération. Au tournant du siècle, American Express comptait plus de 1,000 emplacements de par le pays où elle était représentée par des agences ou des représentants.

Aujourd'hui, notre filiale canadienne a acquis au sein de American Express la réputation d'être un véritable «incubateur» de nouvelles idées. Les Canadiens ont mis au point bon nombre de nouveaux produits qui sont maintenant commercialisés à l'échelle mondiale.

Chez American Express, nous pensons que même si nous avons une vision globale, nous croyons qu'il est nécessaire d'oeuvrer à l'échelle nationale. Nous prêtons donc attention aux événements internationaux et tentons de favoriser

[*Texte*]

environments. It also means we respect national cultures and traditions. Accordingly, we sponsor a wide range of cultural activities both large and small. Canadians have enjoyed King Tut, the Emily Carr exhibit, the Stratford and Shaw Festivals, the Toronto, Montreal and Vancouver symphonies, the Toronto and Montreal Film Festivals, and most recently, *The Passionate Eye* at the Montreal Museum of Fine Arts, all thanks in part to contributions from American Express.

[*Traduction*]

l'ouverture du marché mondial et des échanges commerciaux. En outre, nous respectons les us et coutumes nationaux. Par conséquent, nous parrainons une grande variété d'activités culturelles—de grande et de petite envergure. Grâce, en partie, à une contribution de American Express, les Canadiens ont pu apprécier King Tut, l'exposition d'Emily Carr, le Shaw Festival et le festival de Stratford, les orchestres symphoniques de Vancouver et de Montréal, le festival des films du monde, de Montréal et dernièrement, l'exposition *Un Regard passionné* au Musée des Beaux-Arts de Montréal.

• 0910

American Express employs approximately 2,400 people in Canada, 99% of them Canadians—myself included. We are proud of our roots and our commitment to this country. We are excited by the opportunities in Canada today, especially in financial services. As a niche player, we believe we can offer competitive choice and effective service to the Canadian consumers.

American Express emploie 2,400 personnes au Canada dont 99 p. 100 sont Canadiens, y compris moi-même. Nous sommes fiers de nos racines et de notre engagement envers le pays. Nous nous réjouissons des occasions qui surgissent au Canada aujourd'hui, surtout dans le domaine des services financiers. De par notre position, nous croyons que nous pouvons offrir des choix concurrentiels et un service hors pair aux consommateurs canadiens.

Our commitment to customer service is well established. Indeed, if we have any advantage over our large competitors, it is in our customer service. We believe it is our point of differentiation, the only real patent protection we have. We invest a great deal of money in systems and in developing people to ensure that our card members get the service they expect.

Notre souci de fournir un service à la clientèle supérieur est bien connu et c'est ce qui nous distingue de nos concurrents. C'est notre image de marque. Nous investissons énormément dans nos méthodes et nos ressources humaines afin de nous assurer que nos titulaires de cartes obtiennent le service auquel ils ont droit.

That commitment to service led us to apply for a licence as a Schedule II bank in Canada. We needed it in order to provide our Canadian card members with the full range of services and benefits that we offer in other parts of the world. Because of the structure of the Canadian payment and clearing system, we were told that to offer benefits, such as ATM access and the ability to use cheques to help them access a line of credit, we would need a licence as a deposit-taking institution.

Cet engagement nous a amené à déposer une demande de permis de banque de l'annexe II afin de mettre à la portée de nos titulaires de cartes canadiens la même gamme complète de services et d'avantages dont les autres titulaires bénéficient ailleurs dans le monde. Étant donné la structure du système de paiements canadiens et de compensations, on nous a dit qu'afin d'offrir des avantages comme l'accès aux guichets automatiques et l'utilisation de chèques pour puiser à même une marge de crédit, nous devions obtenir un permis d'institution de dépôt.

I should also point out, Mr. Chairman, that we have always been in the financial services business, and it is in the interests of the Office of the Superintendent of Financial Institutions and the banks that we come under the regulatory tent.

J'aimerais en outre signaler, monsieur le président, que nous avons toujours oeuvré dans le domaine des services financiers et c'est dans l'intérêt du Bureau du surintendant des institutions financières et des banques que nous soyons régis par les règlements.

In December 1986, American Express filed its initial applications for a licence. We worked closely with the appropriate officials in the Department of Finance and the OSFI to ensure that we satisfied all legal regulatory and policy requirements. In the ensuing negotiations, we agreed to a number of restrictions. We agreed, for example, to terminate our auto leasing activities. More than three and a half years from the date of our initial application, AMEX Bank of Canada was finally opened for business in July of 1990.

En décembre 1986, American Express a présenté une première demande de permis. Nous avons travaillé étroitement avec les représentants du ministère des Finances et du bureau du surintendant des institutions financières afin de satisfaire aux exigences des lois, des règlements et des politiques. Pendant les négociations qui ont suivi, nous avons accepté un certain nombre de restrictions. Nous avons également convenu par exemple de mettre fin à nos activités de location de voitures. Plus de trois ans et demi se sont écoulés à la suite de notre première demande avant que la Banque Amex du Canada ouvre ses portes en juillet 1990.

[*Text*]

Now our real work begins. Our objective is to bring the best the world has to offer to Canadian consumers and then let them decide. It is the consumer who truly benefits from a more open system. As I stated at the outset of my remarks, American Express supports openness and competition. We believe that as a Schedule II bank in Canada, we will be a stimulus to innovation and change.

We welcome this legislation as an important step in opening up the Canadian financial services and we hope it will proceed through final reading during this session of Parliament.

Again, thank you for your invitation to attend this morning. I will be happy to answer any questions you may have.

The Chairman: I may interfere as we go along, but Mr. Attewell is first.

Mr. Attewell (Markham—Whitchurch—Stouffville): Thank you, Mr. Chairman. I would like to welcome Mr. Perlis. I think the record should show, Mr. Chairman, that American Express is headquartered in the fine riding of the town of Markham, so welcome this morning. Mr. Perlis, what was the size of your auto leasing that you disposed of?

Mr. Perlis: At the time, the auto leasing was not a very large program. It was one we had introduced two years before and still had it on a test basis in certain parts of Canada.

Mr. Attewell: On the marketing side, I wanted to ask about your products. I guess I am thinking particularly of insurance products that you intend to sell via the credit card operation.

Mr. Perlis: We are currently doing a large investigation, doing consumer research on the kinds of products, particularly insurance products as well, that consumers would really like to have. Our discussions are with consumers and with various insurance companies right now.

Mr. Attewell: I believe you own an insurance company now.

Mr. Perlis: No, we do not own an insurance company.

Mr. Attewell: The U.S. parent owns a life insurance company, is that it?

Mr. Perlis: Yes. The U.S. parent owns a life insurance company in California.

Mr. Attewell: Is it your intention to market life insurance?

Mr. Perlis: We offer term life insurance today in Canada from a number of insurance companies and we act simply as an intermediary in offering those products to card members.

• 0915

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): How is that possible if you are forbidden by the Bank Act in Canada now? How can you be doing it?

[*Translation*]

Le véritable travail commence à peine. Notre objectif est de proposer aux consommateurs canadiens les meilleurs produits offerts dans le commerce et de les laisser décider. Le consommateur est celui qui bénéficiera le plus d'un marché plus ouvert. Comme je l'ai déjà dit au début de mes commentaires, American Express appuie la libre concurrence. Nous sommes convaincus qu'à titre de banque de l'annexe II au Canada, nous deviendrons un agent d'innovation et de changement.

Nous accueillons favorablement ce projet de loi et croyons qu'il s'agit d'une étape importante de l'élargissement des services financiers canadiens et espérons que ce projet de loi passera en dernière lecture durant la présente session parlementaire.

Encore une fois, j'aimerais vous remercier de m'avoir invité ce matin. Je serai heureux de répondre aux questions que vous pourriez me poser.

Le président: Il se peut que je pose des questions de temps à autre, mais M. Attewell a la parole.

M. Attewell (Markham—Whitchurch—Souffville): Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue à M. Perlis. Je pense qu'il faut bien signaler que le siège social d'American Express se trouve dans la très belle ville de Markham, et c'est un plaisir de vous souhaiter la bienvenue ce matin. Monsieur Perlis, quelle était l'importance de l'entreprise de crédit-bail automobile dont American Express s'est départie?

M. Perlis: À ce moment-là cette entreprise n'était pas très importante. Elle n'était vieille que de deux ans et dans certaines régions du Canada, elle en était encore au stade expérimental.

M. Attewell: Du côté de la commercialisation, je voudrais que vous nous parliez de vos produits. Je songe notamment aux produits d'assurance que vous avez l'intention de vendre par l'intermédiaire de votre service de cartes de crédit.

M. Perlis: Nous sommes en train de faire une étude de marché, à grande échelle, afin de savoir quels produits les consommateurs obtenir, en particulier dans le secteur de l'assurance. Actuellement, nous tenons des discussions avec les consommateurs et avec diverses compagnies d'assurance.

M. Attewell: Je pense que vous êtes actuellement propriétaires d'une compagnie d'assurance.

M. Perlis: Non, ce n'est pas le cas.

M. Attewell: Mais la société-mère aux États-Unis l'est, n'est-ce pas?

M. Perlis: En effet. La société-mère américaine est propriétaire d'une compagnie d'assurance-vie, en Californie.

M. Attewell: Avez-vous l'intention de commercialiser de l'assurance-vie?

M. Perlis: Au Canada, nous offrons actuellement de l'assurance-vie temporaire contractée auprès de compagnies d'assurance et nous agissons seulement en tant qu'intermédiaire en offrant ces produits aux détenteurs de cartes.

M. Rodriguez (Nickel Belt): Comment est-ce possible puisque la Loi sur les banques interdit cela au Canada actuellement? Comment se fait-il?

[*Texte*]

Mr. Perlis: We offer—

Mr. Rodriguez: The Bank Act does not allow banks to market insurance right now. This change in the act may permit it, but you are doing it. And you are not supposed to do it, brother.

Mr. Perlis: AMEX—

Mr. Rodriguez: Come clean! You are not supposed to do it. We are after Canadian banks for doing it.

The Chairman: I think Attewell is opening this up. Let him finish it off. I am going to get to you eventually, John.

Mr. Attewell: In your write-up, or somewhere, I saw a market niche that you hope to enjoy. Is one of the main products going to be the personal line of credit to consumers?

Mr. Perlis: We offer today a number of lines of credit to our card holders. On a gold card we offer lines of credit particularly. We will certainly be looking at expanding some of the lines of credit to our card members, which we have been doing for a number of years now.

The Chairman: Who are you? I mean, are you American Express or are you AMEX Bank of Canada, and where is the line between American Express and AMEX Bank of Canada? Are you going to continue to market American Express cards or are you going to be marketing AMEX cards?

Mr. Perlis: All cards fall under AMEX Bank of Canada, so all cards that are issued are AMEX Bank of Canada cards.

The Chairman: Well, mine does not say AMEX Bank of Canada; it says "American Express corporate carte affaire".

Mr. Attewell: I made out a cheque last week to AMEX Bank of Canada. All forms have been changed.

Mr. Perlis: Yes. All new cards as they come up will say AMEX Bank of Canada. Today, they are all under AMEX Bank of Canada. So the plastic itself that you have, as it comes up, will say AMEX Bank of Canada.

Mr. Langdon (Essex—Windsor): My question is very simple. I receive, and I note that there are a great many people across this country who receive, life insurance proposals from the AMEX Bank on the basis of their being credit card holders with American Express. At the present time this is something that is not possible for the chartered banks in Canada. How is it you are permitted to get away with it? How do you explain that?

Mr. Perlis: There are two companies. AMEX Bank does not market life insurance. American Express Canada Inc., a separate company, markets insurance from certain insurance companies. So it is not the bank that in fact markets insurance.

The Chairman: But you just told us the bank owns the card.

Mr. Langdon: That is right. The key point is that the cards, you said a minute ago, belong to the bank. It is on the basis of the cards and information associated with the cards that you are mailing out this stuff, in direct solicitation of life

[*Traduction*]

M. Perlis: Nous offrons. . .

M. Rodriguez: La Loi sur les banques ne permet pas aux banques de commercialiser de l'assurance actuellement. Une modification à la loi pourrait le permettre, mais vous le faites déjà. Pourtant, vous n'êtes pas censés le faire.

M. Perlis: La Banque Amex. . .

M. Rodriguez: Reconnaissez-le! Vous n'êtes pas censés le faire. Nous empêchons les banques canadiennes de le faire.

Le président: J'avais donné la parole à M. Attewell. Laissez-le terminer. John, vous aurez la parole en temps et lieu.

M. Attewell: Dans les documents que vous avez fournis, j'ai remarqué que vous espérez obtenir un certain créneau sur le marché. S'agira-t-il principalement d'une marge personnelle de crédit à la consommation?

M. Perlis: Nous offrons en ce moment, à nos membres, certaines marges de crédit comme, par exemple, celle à laquelle la carte dorée donne droit. Nous voudrons sans doute étendre ce privilège que nous offrons depuis quelques années à nos autres membres.

Le président: Qui êtes-vous? Représentez-vous American Express ou la Banque Amex du Canada? Où se trouve la ligne de partage entre les deux? Allez-vous continuer d'offrir des cartes American Express ou s'agira-t-il désormais de cartes de la Banque Amex du Canada?

M. Perlis: Toutes les cartes sont propriété de la Banque Amex du Canada.

Le président: Sur la mienne, je ne vois pas Banque Amex du Canada, mais bien «American Express Corporate—carte affaire».

M. Attewell: La semaine dernière, j'ai réglé ma note en libellant mon chèque à l'ordre de la Banque Amex du Canada. Tous les formulaires ont été modifiés.

M. Perlis: En effet. Toutes les nouvelles cartes indiquent Banque Amex du Canada. Aujourd'hui, toutes les cartes sont propriété de la banque. La carte de plastique que vous avez entre les mains indiquera désormais Banque Amex du Canada.

M. Langdon (Essex—Windsor): J'ai une question fort simple à vous poser. Quant à moi, je reçois, comme bien d'autres gens, des offres d'assurance-vie de la part de la Banque Amex du Canada parce que je suis détenteur d'une carte American Express. Actuellement, les banques à charte ne peuvent pas en faire autant au Canada. Comment se fait-il que vous le fassiez? Pouvez-vous m'expliquer cela?

M. Perlis: Il y a deux compagnies. La Banque Amex ne commercialise pas d'assurance-vie. C'est une compagnie distincte, American Express Canada Inc., qui le fait par l'intermédiaire de certaines compagnies d'assurance. Ce n'est pas la banque qui commercialise l'assurance.

Le président: Mais vous venez de nous dire que c'est la banque qui est propriétaire de la carte.

M. Langdon: Précisément. Les cartes, vous l'avez dit il y a un instant, appartiennent à la banque. C'est en se fondant sur les renseignements obtenus grâce à la carte que vous solicitez directement les consommateurs pour vendre vos

[*Text*]

insurance products. How can this be, that an American company has privileges in this country which not only do Canadian companies not have in the financial area, but—if you have been listening to the hearings for the last while—are of vast controversy, about whether they should have such possibilities and the nature of the possibilities that they should have? Yet you can go merrily on, as a non-Canadian institution, not just having equal rights to Canadian institutions but superior rights to those Canadian institutions.

You talk about ambiguity. The fact that you have a licence as a Schedue II bank is surely at the heart of the controversy. There is a very strong feeling that you not only obtained a licence in a privileged way, but that you obtained special privileges with that licence. Now, can you clear it up for us?

• 0920

Mr. Perlis: I will certainly try, Mr. Langdon.

American Express Company does mailings. They are the company that offers some of the insurance products, and some of those mailings will go to people who carry the American Express card. That is something that historically, as a company, we have been doing for a long time. We have done it for a long time. They are very separate and different companies, and we have had to go through those discussions with the superintendent to assure the superintendent that we were doing it and were going to be doing it in accord with the regulations. If you look at the kinds of things the banks do today with their card members, they do the same type of thing.

Mr. Langdon: That is—

The Chairman: Indeed, that is in the wHite paper on page 6. It says:

> Banks, trust and loan companies will be permitted to mail applications to customers provided the mailings are not targeted on the basis of the type of confidential information. . .

So you are really saying that you are marketing through your card holders.

Mr. Langdon: But at present banks cannot do that with their credit card holders. It is a proposal for the future. It is one of the things we are looking at. Right?

Mr. Perlis: The majority of banks today in fact do exactly that, and it is not AMEX Bank but American Express Canada that offers it to card members in the same way that all or the majority of other banks are doing today.

Mr. Langdon: But this is a case of having your cake and eating it too. You have set yourself up as the AMEX Bank so you could offer lines of credit, and you have put your cards under the AMEX Bank so that instant credit could be possible. Then you have turned around and said that for purposes of other activities, you will not be a bank. You cannot have it both ways.

Mr. Perlis: Mr. Langdon, we were capable of offering lines of credit all the time, so it is not a matter of putting it in one unit or the other. We had to sit down for a three-year period of time as we went through everything with the OSFI

[*Translation*]

produits d'assurance-vie. Comment cela se peut-il? Une compagnie américaine aurait au Canada des privilèges que les compagnies canadiennes n'ont pas alors que, si vous avez suivi nos délibérations, ces privilèges sont très contestés, car on se demande s'il est souhaitable de les accorder aux banques et dans quelle mesure. Pourtant, vous qui n'êtes pas une institution canadienne, vous jouissez de droits qui ne sont pas seulement égaux, mais supérieurs, à ceux des institutions canadiennes.

Quelle ambiguïté! C'est sûrement parce que vous êtes une banque de l'annexe II que la chose est tellement controversée. On a nettement l'impression que non seulement vous avez obtenu votre charte dans des circonstances privilégiées, mais que vous bénéficiez également de privilèges spéciaux. Pouvez-vous nous expliquer cela?

M. Perlis: Je vais certainement essayer, monsieur Langdon.

La compagnie American Express fait des publipostages Elle offre des produits d'assurance, et dans certains cas sa publicité s'adresse aux détenteurs de la carte American Express. Cela ne date pas d'hier. La banque et la compagnie American Express sont deux sociétés distinctes et nous avons dû aborder cet aspect avec le surintendant pour lui garantir que, ce faisant, nous respections les règlements. Les banques qui offrent elles-mêmes des cartes de crédit en font autant.

M. Langdon: C'est. . .

Le président: En effet, il est précisé dans le Livre blanc, page 6. On y dit et je cite:

> Les banques, les société de fiducie et de prêts, pourront faire des publipostages à l'intention de leurs clients dans la mesure où elles ne se fondent pas sur les renseignements confidentiels. . .

En réalité, vous faites de la commercialisation grâce à votre service de cartes de crédit, n'est-ce pas?

M. Langdon: Mais actuellement les banques ne peuvent pas en faire autant. On propose de leur en donner le droit. On envisage de le faire, n'est-ce pas?

M. Perlis: La majorité des banques le font déjà. Toutefois, ce n'est pas la banque Amex du Canada, mais American Express Canada qui offre certains produits aux détenteurs de cartes, comme la majorité des autres banques.

M. Langdon: Vous voulez jouer sur les deux tableaux. Vous avez constitué la banque Amex du Canada pour pouvoir offrir des marges de crédit et elle est devenue propriétaire des cartes pour que vous puissiez distribuer du crédit instantanément. Voilà que, d'un autre côté, vous cessez d'être une banque afin de pouvoir vous adonner à d'autres activités. Cela ne peut pas marcher.

M. Perlis: Monsieur Langdon, nous pouvons offrir des marges de crédit en tout temps, peu importe comment nous nous constituons. Il a fallu des discussions qui ont duré trois années avec le Bureau du surintendant des institutions

[*Texte*]

and the Department of Finance and go through the lines of products we had been issuing. In some of them, as I stated—car leasing for one—we had to get out of that business, and in others we had to make sure that the strict OSFI guidelines were going to be agreed to. That is what we did.

Mr. Langdon: On page 5 in your opening statement, you state:

> to offer benefits such as ATM access and the ability to use cheques to access a line of credit, we would need a licence as a deposit taking institution.

So I take it that was your statement as to why you sought to establish yourself as a Schedule II bank, so you would have the benefits of being a Schedule II bank, and yet for other purposes you treat yourself as a separate company.

• 0925

Forgive me, but it does appear that you are trying to get the best of both worlds, and frankly that is the concern I have heard from many Canadian financial institutions who were outraged at the fact that AMEX managed to get a Schedule II licence despite the fact... You are not a bank in the United States, are you?

The Chairman: Yes, they are. You have an American Express bank, do you not?

Mr. Perlis: We have a number of banking subsidiaries in the United States.

The Chairman: And do you have banking subsidiaries around the world too?

Mr. Perlis: Yes.

The Chairman: What are they called?

Mr. Perlis: In the United States we have Centurion Bank. We have—

Mr. Langdon: Where does it operate?

Mr. Perlis: Delaware—it operates for card members—and then we have an American Express international bank.

Mr. Langdon: Which operates where?

Mr. Perlis: It operates out of London, England.

Mr. Langdon: So is the AMEX Bank in fact a subsidiary of either of these two banks?

The Chairman: You have a research document that indicates that they are a subsidiary of American—

Mr. Langdon: Mr. Chairman, I would like the witness to answer these questions. I really do not want to put you on the carpet for the AMEX decision.

The Chairman: I do not intend to be.

Mr. Perlis: The AMEX Bank is a subsidiary of American Express Travel Related Services, Inc.

Mr. Langdon: So it is not in fact a subsidiary of a bank in the United States. It is not a bank that has expanded its activities into Canada. Frankly, it is this that is so hard to understand. Canadian financial institutions have a tight series of hoops through which they have to leap. Why do you suppose you were able to get such favourable treatment?

[*Traduction*]

financières et le ministère des Finances pour voir quel produit nous pourrions offrir. Dans un cas, le crédit-bail automobile, nous nous sommes retirés, mais pour le reste, nous voulions nous assurer que les directives très strictes du Bureau du surintendant des institutions financières étaient bien reconnues. Voilà comment les choses se sont passées.

M. Langdon: A la page 5 de votre exposé vous dites et je cite:

> Afin d'offrir des avantages comme l'accès aux guichets automatiques et l'utilisation de chèques pour puiser à même une marge de crédit, nous devions obtenir un permis d'institution de dépôt.

J'en conclu que c'est pour cette raison que vous vouliez devenir une banque de l'annexe II, pour pouvoir jouir des avantages que cela confère, mais dans d'autres cas, vous demeurez une société distincte, n'est-ce pas?

Je suis désolé, mais on dirait que vous voulez tout avoir. Des représentants de nombre d'institutions financières ont été scandalisés d'apprendre que la banque Amex avait obtenu un permis de banque de l'annexe II malgré... vous n'êtes pas une banque aux États-Unis, n'est-ce pas?

Le président: Si. Il existe une banque American Express aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Perlis: Aux États-Unis, nous possédons des filiales bancaires.

Le président: Et dans d'autres pays aussi, n'est-ce pas?

M. Perlis: Oui.

Le président: Quel est leur nom?

M. Perlis: Aux États-Unis nous avons la banque Centurion. Nous avons...

M. Langdon: Où se trouve-t-elle?

M. Perlis: Dans l'État du Delaware. Elle dessert les détenteurs de cartes. Il y a aussi la Banque internationale American Express.

M. Langdon: Où se trouve-t-elle?

M. Perlis: À Londres.

M. Langdon: La banque Amex du Canada est-elle une filiale d'une de ces deux banques?

Le président: Dans le document de recherche que nous avons entre les mains on dit que c'est une filiale d'American...

M. Langdon: Monsieur le président, je voudrais que le témoin réponde à mes questions. Je ne voudrais pas devoir vous demander des comptes pour les décisions de la banque Amex.

Le président: Loin de moi cette idée.

M. Perlis: La banque Amex est une filiale de American Express Travel Related Services Inc.

M. Langdon: Ce n'est donc pas une filiale d'une banque américaine. Ce n'est pas une banque qui a élargi ses activités au Canada. Voilà ce qu'il est difficile de comprendre. Les institutions financières canadiennes doivent se plier à toutes sortes de contraintes. Pouvez-vous expliquer pourquoi on vous réserve un traitement aussi avantageux?

[*Text*]

Mr. Rodriguez: They have friends.

Mr. Langdon: Did it have something to do with your support for the trade deal with the United States?

Mr. Perlis: We started the process and the discussions with Department of Finance officials and OSFI back in 1986, and it was a long series of discussions. If you look into the act you will find that the department has guidelines, and certainly as it looks for advice from OSFI. In terms of Schedule II banks, they try to make sure the company that is looking to become a Schedule II bank. . .they look for things like solvency, credibility and background.

I think it is fair to say that as department and OSFI officials looked at it and spent time with us they understood that we were a company that has been in Canada for over 100 years, and that unlike all the other companies that came in here as Schedule II banks. . . They came in here to start operations, but we have been here for over 100 years, and in those 100 years we have built up a large company here.

Speaking before this group about a year ago, the superintendent stated that our lines of operations were clearly financial service lines, the type that fit into a bank. Therefore, looking at those guidelines, looking at our lines of products, our solvency, our credibility, the desire to in fact bring competitive products to Canadians, they felt absolutely comfortable in issuing a banking licence in the same way I just described.

• 0930

Mr. Rodriguez: What was the date that you got the good news you were going to be allowed to operate in Canada? What date was that? When did you get the good news?

Mr. Perlis: As it was identified before everyone else in Canada, Mr. Chairman.

Mr. Rodriguez: What date did you get the good word that you were going to be allowed to operate as a bank?

Mr. Langdon: It was November 21, 1988, was it not?

Mr. Rodriguez: A significant date.

Mr. Langdon: The date of the last election.

Mr. Perlis: The date that we finally were given a licence—

Mr. Rodriguez: That the minister announced it.

Mr. Perlis: —was April 1990.

The Chairman: April 25.

Mr. Langdon: But the decision was in fact announced on November 21, 1988. By the logic of what you say, we could see a Diners Club bank being established in this country. Does this seem to you to represent fairness to Canadian financial institutions, that because some sort of financially related institution has operated in this country for quite a few years, despite the fact that it is not a bank in its home country, there should be the possibility of it simply establishing itself as a bank here in this country?

[*Translation*]

M. Rodriguez: Ils ont des amis.

M. Langdon: Est-ce parce que vous avez appuyé l'Accord de libre-échange avec les États-Unis?

M. Perlis: Nous avons commencé nos négociations avec le ministère des Finances et le Bureau du surintendant des institutions financières en 1986 et elles ont duré très longtemps. La loi contient des directives à l'intention du ministère, qui doit demander conseil au surintendant des institutions financières. Quand il s'agit d'une banque de l'Annexe II, on veut s'assurer que toute institution. . . on évalue sa solvabilité, son crédit, ses antécédents.

Il faut bien dire que le ministère et le Bureau du surintendant se sont penchés longuement sur la question avec nous et ils en ont conclu que nous étions établis au Canada depuis plus de cent ans et que, contrairement à toutes les autres compagnies reconnues comme des banques de l'annexe II. . . dans bien des cas, ces banques venaient au Canada pour s'établir mais quant à nous, nous sommes sur place depuis plus de cent ans et notre entreprise a prospéré.

Il y a un an, le surintendant déclarait, ici même, que nos activités étaient nettement des services financiers, propres à une banque. Par conséquent, compte tenu des directives de nos lignes de produits, de notre solvabilité, de notre crédibilité et du désir d'offrir des produits concurrentiels aux Canadiens, il n'y a eu aucun problème à nous autoriser à avoir des opérations bancaires, comme je viens de l'expliquer.

M. Rodriguez: A quelle date avez-vous appris la bonne nouvelle et avez-vous su que vous seriez autorisé à avoir des opérations bancaires au Canada? A quelle date l'avez-vous su? Quand avez-vous appris la bone nouvelle?

M. Perlis: Quand cela a été annoncé à tout le monde au Canada, monsieur le président.

M. Rodriguez: A quelle date avez-vous appris la bonne nouvelle et avez-vous su que vous pourriez fonctionner à titre de banque?

M. Langdon: C'était le 21 novembre 1988, n'est-ce pas?

M. Rodriguez: C'est une date importante.

M. Langdon: C'est la date des dernières élections.

M. Perlis: La date à laquelle nous avons enfin obtenu l'autorisation. . .

M. Rodriguez: Où le ministre l'a annoncé.

M. Perlis: . . .était en avril 1990.

Le président: Le 25 avril.

M. Landgon: Mais la décision avait été annoncée le 21 novembre 1988. D'après votre raisonnement, le *Diners Club* pourrait ouvrir une banque au Canada. Trouvez-vous équitable pour les institutions financières canadiennes qu'on permette à une institution qui a des opérations financières quelconques, parce qu'elle est établie au Canada depuis bon nombre d'années, même si elle n'est pas une banque dans son pays d'origine, de se constituer tout simplement en banque ici, au Canada?

[*Texte*]

Mr. Perlis: Mr. Langdon, it is hard for me to speculate on who should or should not be a bank. I think that under the good auspices of the OSFI, who take this very seriously, they look into all the elements and make the recommendations of who they feel should and should not be a bank.

The Chairman: Can we go after the government on that one? Mr. Soetens.

Mr. Soetens (Ontario): Mr. Perlis, so you understand the scope of some of these issues about your being a bank, let me give you the relevance of the concern. I have had hundreds of phone calls and letters in my office on the GST, I have had three phone calls on the CBC cut-backs, and I had absolutely none about your becoming a bank. When you talk about it being an issue in this country, maybe it is in some parts, but certainly not in and around the Toronto area.

I appreciate your comment about winding up your car leasing side. It is obviously under discussion by this committee and by many of the witnesses that banks ought to be allowed to lease cars. I presume you are winding it up because you are trying to meet the intent of the legislation, is that correct?

Mr. Perlis: That is correct.

Mr. Soetens: Just how big a car leasing operation did you have? Were you in the hundreds of cars, thousands of cars? I know you indicated it was a kind of trial program, but I am curious as to how big it got.

Mr. Perlis: Hundreds of cars.

Mr. Soetens: Did you find it a very lucrative business to be in?

Mr. Perlis: From our point of view, from our test program, it was something we did not make money at.

Mr. Soetens: When you bought your cars, did you buy them from a particular dealer? Did you buy them from the automotive company that manufactured them? How did you access the purchase of cars?

Mr. Perlis: I should say that in our test program we just offered the services of another company in that business. They helped card members know the best kinds of leases that might be available for them. They helped put people together.

• 0935

Mr. Soetens: Really you were getting a commission on someone else's work. The ABC Company did all the work and you got a commission.

Mr. Perlis: In the same way we go out and look for services, for instance; whatever they might be that are interesting to card members. We will do due diligence with other companies and then we will offer some of those services to our card members and help in the marketing of it.

Mr. Soetens: When did you take the decision to get out of the car leasing business? Was it driven by the minister's white paper and legislation announcement, or was it a decision that you were going to take because it was not attractive?

[*Traduction*]

M. Perlis: Monsieur Landgon, j'aurais du mal à décider qui doit ou ne doit pas être une banque. A mon avis, le BSIF examine la question très sérieusement et tient compte de tous les éléments avant de recommander qui devrait ou ne devrait pas être une banque.

Le président: Pourrions-nous poser cette question plutôt au gouvernement? M. Soetens.

M. Soetens (Ontario): Monsieur Perlis, pour que vous compreniez bien l'importance de la controverse que vous suscitez, j'ai reçu des centaines d'appels et de lettres à mon bureau au sujet de la TPS et trois appels téléphoniques à propos des coupes opérées à la SRC, mais pas un seul à votre sujet. Vous dites que la question suscite beaucoup d'intérêt au Canada; c'est peut-être vrai quelque part, mais certainement pas dans la région de Toronto.

Ce que vous avez dit au sujet de la cessation de vos activités de crédit-bail automobile m'a beaucoup intéressé. De toute évidence, les membres du comité et bon nombre de nos témoins se demandent si les banques doivent ou non être autorisées à s'occuper du crédit-bail automobile. Je suppose que vous cessez vos activités dans ce domaine parce que vous essayez de respecter l'esprit de la loi, n'est-ce pas?

M. Perlis: C'est exact.

M. Soetens: Quelle était l'importance de vos services de crédit-bail? Aviez-vous des centaines d'automobiles ou des milliers? Vous avez dit que c'était une espèce de programme pilote, mais je voudrais savoir de quelle taille il était.

M. Perlis: Nous avions des centaines d'automobiles.

M. Soetens: Trouviez-vous que c'était très lucratif?

M. Perlis: D'après notre programme pilote ce n'était pas vraiment rentable.

M. Soetens: Quand vous avez acheté les automobiles, les avez-vous acheté à un concessionnaire particulier? Les avez-vous acheté au fabricant lui-même? Où avez-vous acheté vos automobiles?

M. Perlis: Pour notre programme pilote, nous nous sommes contentés d'offrir les services d'une autre entreprise de crédit-bail. Cette entreprise aidait les détenteurs de carte à se renseigner sur les meilleurs genres de contrats disponibles. Elle mettait les gens en contact.

M. Soetens: En réalité, vous touchiez une commission sur le travail de quelqu'un d'autre. La compagnie ABC faisait tout le travail et vous donnait une commission.

M. Perlis: Nous faisons la même chose pour trouver des services susceptibles d'intéresser les détenteurs de nos cartes. Nous faisons notre part de concert avec d'autres compagnies, après quoi nous offrons certains services aux détenteurs de cartes et nous aidons au niveau de la commercialisation.

M. Soetens: Quand avez-vous décidé de vous retirer du crédit-bail automobile? L'avez-vous fait à cause du Livre blanc du ministre et de l'annonce du projet de loi ou parce que ce n'était pas rentable?

[*Text*]

Mr. Perlis: The decision was taken in our discussions that were the background discussions in our applying for a bank licence. This is when the decision was taken.

Mr. Soetens: You obviously have some experience that I guess many of the banks and trust companies before us have not had. If this committee were to recommend a position on car leasing, would your company say it was supportive of the banks' being allowed to be in the car leasing business?

Mr. Perlis: The truth is that the experience we had was so limited that I cannot share much with you. I wish I could because it was within really the first year of the operation. I just could not tell.

Mr. Soetens: When you entered the business of car leasing on an experimental basis, was it done with the aim of believing it would enable you to sell more of your other services to the consumer, or was it because you felt that here was a market American Express could operate in as a very good car leasing company?

Mr. Perlis: Very much the latter. We went out and did some research with card members on the kind of benefits they would like to see us offer, as we do all the time. This came up as a benefit they would like to see.

Mr. Soetens: In car leasing, did American Express provide the financial resources to the company who leased the car? Were you making interest on the loan or on the lease? Was that your involvement in the thing?

Mr. Perlis: No money on the loan; we gave nothing on the loan. It was simply, as I said, in helping identify what our card members would want and help in the marketing to our card members.

The Chairman: You could continue to do it, if you wanted to. Under this provision, Visa could do it, I suppose. If you carried Visa in the AMEX Bank, you could do exactly the same thing, could you not? Your customers could pay the car lease with a Visa card.

Mr. Soetens: That is just a payment scheme.

The Chairman: That is right. Is that all it was really, a payment scheme?

Mr. Perlis: No. During this, there was an arrangement whereby we could get certain payment on a per card member basis of the people who would be interested in it. It is different from what you are saying.

Ms Callbeck (Malpeque): In order to get your banking licence in Canada, certain conditions were laid down. I am wondering if all of them have been fulfilled.

Mr. Perlis: Absolutely.

Ms Callbeck: They have. I am wondering about your plans for operating in Canada, let us say, in the next five years.

[*Translation*]

M. Perlis: Nous avons pris notre décision au moment des discussions qui ont mené à la présentation de notre demande de permis de banque. C'est à ce moment-là que nous avons pris cette décision.

M. Soetens: De toute évidence, vous avez de l'expérience dans des domaines que bon nombre de banques et de compagnies de fiducie n'ont pas. Si le comité devait recommander quelque chose au sujet du crédit-bail, votre entreprise serait-elle d'accord ou non pour que les banques soient autorisées à s'occuper de crédit-bail automobile?

M. Perlis: En fait, notre expérience est tellement restreinte dans ce domaine que je ne peux pas beaucoup vous en parler. Je voudrais bien pouvoir le faire, mais notre programme pilote en était à sa première année. Je ne pourrais pas vous dire grand-chose d'utile là-dessus.

M. Soetens: Quand vous avez décidé de faire l'essai du crédit-bail, était-ce parce que vous pensiez que cela vous permettrait de vendre davantage de vos autres services à vos clients ou parce que vous pensiez qu'American Express pouvait se tailler un créneau dans ce marché et devenir une très bonne entreprise de crédit-bail?

M. Perlis: C'était surtout pour la dernière raison. Nous avons interrogé des détenteurs de carte pour savoir quel genre de services ils désiraient, comme nous le faisons régulièrement. C'est un genre de service que nos clients voulaient avoir.

M. Soetens: American Express fournissait-elle des moyens financiers à la compagnie qui louait l'automobile? Obteniez-vous de l'intérêt sur le prêt ou sur le contrat de location? Quelle était votre participation au juste?

M. Perlis: Nous ne faisions pas un sou sur le prêt. Comme je l'ai dit, nous nous contentions d'établir à quel genre de services les détenteurs de carte voulaient et de commercialiser ces services pour nos clients.

Le président: Vous pourriez poursuivre vos activités dans ce domaine si vous le vouliez. Je suppose que Visa pourrait faire la même chose. Si la banque Amex offrait la carte Visa, vous pourriez faire exactement la même chose, n'est-ce pas? Vos clients pourraient payer la location de leur automobile avec la carte Visa.

M. Soetens: C'est seulement une méthode de paiement.

Le président: C'est exact. Ce n'était qu'une simple méthode de paiement?

M. Perlis: Non. Pendant la durée du programme, nous avions un arrangement qui nous permettait d'obtenir un paiement en fonction du nombre de détenteurs de carte qu'un tel service intéresserait. Ce n'est pas la même chose.

Mme Callbeck (Malpèque): On a posé certaines conditions avant que vous puissiez obtenir un permis de banque au Canada. Je voudrais savoir si vous les avez toutes remplies.

M. Perlis: Tout à fait.

Mme Callbeck: Vous les avez remplies. Je voudrais savoir quels sont vos projets pour vos activités au Canada au cours des cinq prochaines années, disons.

[*Texte*]

Mr. Perlis: As I said in the opening remarks, the first thing we are looking at doing is to offer our card members ATM access and cheque access to lines of credit they currently have. We will be offering both of those very shortly.

At the same time, we have undergone extensive research with customers to find out the kinds of financial services they might want as well as looking on a world-wide basis at what are the most innovative products available. Those are the ones we will be introducing over the next years to Canadians.

• 0940

Ms Callbeck: You say you have gone into a lot of research as to what they want.

Mr. Perlis: We are doing it now.

Ms Callbeck: How does Bill C-83 affect your operations? Does it have any effect at all?

The Chairman: It is a pilot bill, Ms Callbeck. It affects only trust companies. You see they are a bank. The fact is that the Bank Act will probably mirror this bill so you really want to ask about that issue.

Mr. Perlis: We will have to wait and see the final outcome of Bill C-83 to understand the kind of impact it might have.

Ms Callbeck: What is in this white paper that will affect your operations?

Mr. Perlis: At this point, the white paper will allow us to continue the lines of business we are in or contemplating.

Ms Callbeck: In other words, it is really not going to affect you in a negative way at all.

Mr. Perlis: We have to wait for some clarification, but I think the white paper, as we view it right now, will in fact have no negative impact.

The Chairman: You have 140 travel offices across the country. Are those going to be converted to AMEX banks?

Mr. Perlis: No, they will stay exactly as they are, as travel agencies.

The Chairman: Are they just strictly travel agencies?

Mr. Perlis: Strictly.

The Chairman: Are they going to issue American Express cards or AMEX cards?

Mr. Perlis: No, neither.

The Chairman: If I go to one of those travel places and say I have lost my card, will that particular office be able to replace my card?

Mr. Perlis: It will have a replacement capability only, as it does today.

The Chairman: In other words, it can make a new card.

[*Traduction*]

M. Perlis: Comme je l'ai dit dans mon exposé, la première chose que nous comptons faire, c'est de permettre à nos détenteurs de carte d'avoir accès aux guichets automatiques et aux lignes de crédit auxquelles leur carte leur donne droit à l'heure actuelle. Nous ferons les deux d'ici peu.

Nous avons aussi consulté longuement nos clients pour savoir quel genre de services financiers ils voudraient obtenir et nous avons étudié quels étaient les produits les plus novateurs à l'échelle mondiale. Ce sont les services que nous présenterons aux Canadiens pendant les années à venir.

Mme Callbeck: Vous dites que vous avez fait beaucoup de recherches pour voir ce que veulent les Canadiens.

M. Perlis: Nous le faisons encore.

Mme Callbeck: Comment le projet de loi C-83 vous touchera-t-il? Aura-t-il une incidence quelconque sur vous?

Le président: Ce n'est qu'un projet de loi pilote, madame Callbeck. Il ne touche que les sociétés de fiducie. Amex est une banque. Le fait est que la loi sur les banques reprendra probablement les mêmes éléments que le projet de loi C-83 et c'est de cela que vous devriez parler.

M. Perlis: Il faudra attendre de voir ce qui ressortira du projet de loi C-83 pour comprendre le genre d'incidence qu'il pourra avoir.

Mme Callbeck: Qu'y a-t-il dans le Livre blanc qui aura une incidence sur vos activités?

M. Perlis: D'après le Livre blanc, nous pourrons poursuivre le genre d'activités que nous avons déjà où auxquelles nous songeons.

Mme Callbeck: Autrement dit, cela n'aura aucune incidence négative sur vous?

M. Perlis: Nous devrons attendre d'avoir plus de précisions, mais, pour l'instant, le Livre blanc ne semble avoir aucune incidence négative.

Le président: Vous avez 140 agences de voyage au Canada. Ces agences vont-elles toutes être converties en banques Amex?

M. Perlis: Non, elles continueront d'être des agences de voyage.

Le président: Sont-elles uniquement des agences de voyage?

M. Perlis: Uniquement.

Le président: Vont-elles délivrer la carte American Express ou la carte d'Amex?

M. Perlis: Ni l'une ni l'autre.

Le président: Si je vais à une de ces agences de voyage pour dire que j'ai perdu ma carte, est-ce que l'agence pourra la remplacer?

M. Perlis: Elle pourra simplement remplacer la carte, comme elle le fait maintenant.

Le président: Autrement dit, elle peut délivrer une nouvelle carte.

[*Text*]

Mr. Perlis: Yes, it can print a new card. That is all it can do.

Mr. Rodriguez: So AMEX Bank of Canada is dealing with direct mail to their card holders selling insurance.

Mr. Perlis: I would hardly think so. I think the role for AMEX Bank of Canada, as I see it in the future, is to use technology, innovative products, different forms of lending, deposit products, all forms of advantages unique to Canadians in very much the same way as we have always in the past tried to bring value to Canadians.

Mr. Rodriguez: We have been very concerned about confidentiality of information about clients. How does American Express know who to mail the application forms to? This stuff comes by the tonne in the mail. Do you take a telephone directory and mail an application to everybody?

• 0945

Mr. Perlis: No. To get names we will use lists, often buy ones open in the market and that are available to anyone, trying to find names—

The Chairman: That is what the NDP does; they buy a list and mail out letters.

Mr. Rodriguez: Yes, brother, that is where the money is. It is when we sell the lists.

The Chairman: Nobody buys it, though.

Mr. Rodriguez: We would not sell them any; half the people do not have money.

An hon. member: Bob White is a poor negotiator, it is on the record.

Mr. Perlis: We look at available lists and we look at lists that we think make sense to us. That is often the way we then send them.

Mr. Rodriguez: Of course, AMEX Bank of Canada is just a young bank. You just got born. You are going to need lots of names, lots of information. Are you going to get this from American Express?

Mr. Perlis: Although AMEX Bank of Canada is a very young bank, the products in AMEX Bank of Canada have been here for a long, long time. For instance, we started our card business in Canada in 1958, well before there were other card businesses in Canada.

Mr. Rodriguez: You mean an American Express card.

Mr. Perlis: Yes.

Mr. Rodriguez: You have to be careful. I am talking about AMEX Bank of Canada, and you said that you have been giving your cards. Well, "you" are AMEX Bank of Canada.

Mr. Perlis: The American Express card is now in AMEX Bank of Canada.

[*Translation*]

M. Perlis: Oui, elle peut imprimer de nouvelles cartes. C'est tout ce qu'elle peut faire.

M. Rodriguez: La banque Amex enverra donc de la publicité à ses détenteurs de cartes pour leur vendre de l'assurance.

M. Perlis: Cela m'étonnerait beaucoup. À mon avis, le rôle de la banque Amex du Canada, à l'avenir, sera de se servir des innovations technologiques, des nouveaux produits, de diverses formes de prêts, de produits de dépôts et de toutes sortes d'avantages uniques au Canada, tout comme nous avons toujours essayé dans le passé d'offrir des services utiles aux Canadiens.

M. Rodriguez: Nous nous inquiétons beaucoup de l'aspect confidentiel des renseignements qui touchent les clients. Comment la compagnie American Express sait-elle a qui envoyer formules de demandes? Il y a des tonnes d'envois de ce genre dans le courrier. Prenez-vous un bottin téléphonique et postez-vous des formules de demandes à tout le monde?

M. Perlis: Non. Pour obtenir des noms, nous nous servons de listes. La plupart du temps, nous achetons des listes que n'importe qui peut se procurer sur le marché et nous essayons d'y trouver les noms. . .

Le président: C'est ce que fait le NPD; il achète une liste et il envoie des lettres.

M. Rodriguez: Mais oui, c'est comme cela que nous gagnons de l'argent. C'est en vendant des listes.

Le président: Sauf que personne ne les achète.

M. Rodriguez: Nous ne pouvons pas les vendre parce que la moitié des gens sont sans le sou.

Une voix: Bob White est un mauvais négociateur, tout le monde le sait.

M. Perlis: Nous examinons les listes disponibles et nous choisissons celles qui nous paraissent utiles. C'est souvent ainsi que nous procédons.

M. Rodriguez: Évidemment la Banque Amex du Canada est toute jeune. Vous aurez besoin de bien des noms, de bien des données. Allez-vous les chercher chez American Express?

M. Perlis: Bien sûr, la Banque Amex du Canada est toute nouvelle sur le marché et ses produits existent depuis très longtemps. Par exemple, nous avons commencé à offrir nos cartes de crédit au Canada en 1958, bien avant les autres.

M. Rodriguez: Vous voulez parler de la carte American Express.

M. Perlis: Oui.

M. Rodriguez: Attention. Je parle de la Banque Amex du Canada et vous dites que vous avez distribué vos cartes de crédit sur le marché canadien. N'oubliez pas que vous êtes la Banque Amex du Canada.

M. Perlis: La carte American Express est maintenant celle de la Banque Amex du Canada.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: So you are going to transfer all this confidential information from American Express to the AMEX Bank of Canada.

The Chairman: Yes.

Mr. Perlis: Yes. The cards and the information reside in AMEX Bank of Canada.

Mr. Rodriguez: We have been very concerned about the banks, that if they get into the insurance business they cannot transfer confidential information from the parent company to another company they own. That has been our concern. In one fell swoop, you have about a million card holders in Canada and you are going to be transferring confidential information on about a million Canadians, just like that.

Mr. Soetens: If I could make a supplement, would it be similar to all the banks transferring their information to Visa when they set up? I am just curious.

Mr. Rodriguez: Yes, but this is a bank now—

Mr. Langdon: Visa is not—

Mr. Rodriguez: —and Visa is an in-house operation. These are two separate entities.

Mr. Soetens: I thought I heard him say that the card belonged to the bank.

Mr. Langdon: Yes.

Mr. Perlis: Mr. Rodriguez, if we have mailings offering certain insurance products from American Express Canada to card members who reside in AMEX Bank, we are not transferring confidential information. We are going to offer them this—whether or not people would like to accept that insurance—in very much the same way that other banks today offer their card members insurance offerings.

Mr. Rodriguez: It seems to me that you have the best of all worlds, brother. You own an insurance company and you can market insurance through your cards. Then you have the AMEX Bank of Canada that can do things all the Schedule I banks can do, and more; because American Express is your parent company they can market insurance. You have the best of both worlds.

One of the things that intrigued me was that you were very proud to say that you had been in Canada since 1853, 14 years before Confederation. How come it took until 1986 before you applied for a Schedule II bank? What so concentrated your minds that it was time to make the move? You are just a slow mover?

• 0950

Mr. Perlis: As we looked again at the elements that our card members wanted as benefits, it became clear in the mid-1980s that things like access to ATMs and other elements that were under the control of the Canadian Payments Association would be very important to our card members.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Par conséquent, vous allez communiquer tous les renseignements confidentiels obtenus par American Express à la Banque Amex du Canada.

Le président: Oui.

M. Perlis: En effet. Les cartes de crédit et les renseignements appartiennent à la Banque Amex du Canada.

M. Rodriguez: Nous redoutons que, si les banques se lancent dans le commerce de l'assurance, elles puissent communiquer des renseignements confidentiels, de la maison-mère à l'une de leurs filiales. C'était là l'un de nos principaux sujets de préoccupation. Vous avez environ un million de détenteurs de cartes de crédit au Canada et vous allez donc transférer d'un seul coup des renseignements confidentiels concernant environ un million de Canadiens.

M. Soetens: Si vous me permettez de poser une question supplémentaire, ce transfert va-t-il être semblable à celui que toutes les banques ont fait lorsqu'elles ont communiqué leurs renseignements à Visa lors de sa création? Je serai curieux de le savoir.

M. Rodriguez: Oui, mais il s'agit maintenant d'une banque...

M. Langdon: Visa n'en est pas une...

M. Rodriguez: ...alors que Visa est une opération interne. Il s'git là de deux entités distinctes.

M. Soetens: Je pensais l'avoir entendu dire que la carte de crédit appartenait à la banque.

M. Langdon: Oui.

M. Perlis: Monsieur Rodriguez, si nous envoyons aux détenteurs de cartes de crédit de la Banque Amex de la réclame pour certains produits d'assurance d'American Express Canada, nous ne communiquons pas de renseignements confidentiels. Nous allons leur offrir ces produits, qu'ils accepteront ou non, de la même façon que les autres banques offrent actuellement de l'assurance aux détenteurs de leur carte de crédit.

M. Rodriguez: J'ai l'impression que vous jouez sur les deux tableaux. Vous possédez une compagnie d'assurance et vous pouvez commercialiser de l'assurance par l'entremise de vos cartes de crédit. Ensuite, la Banque Amex du Canada peut faire tout ce que les banques de l'annexe I sont autorisées à faire et même davantage; comme American Express est votre société-mère, elle peut vendre de l'assurance. Vous jouez donc sur deux les tableaux.

J'ai été étonné de vous entendre dire avec fierté que vous étiez au Canada depuis 1853, 14 ans avant la Confédération. Comment se fait-il que vous ayez attendu jusqu'en 1986 pour demander à créer une banque de l'annexe II? Pour quelles raisons avez-vous jugé qu'il était temps de le faire? Êtes-vous simplement lent à la détente?

M. Perlis: En réexaminant les services que les détenteurs de nos cartes désiraient obtenir, nous avons constaté, au milieu des années 80, qu'il était très important pour eux d'avoir accès à des guichets automatiques et à d'autres services sous le contrôle de l'Association canadienne des paiements.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: Is American Express accessible to the American payment system?

Mr. Perlis: We wondered how we could offer those elements. We sat down and had discussions. It became clear that in order to access the payment system in the networks that had been set up we would have to become a bank or trust company. To your question of whether we face those same issues in the United States, the answer is no. They are open.

Mr. Rodriguez: Do you have plans to open branches across Canada? You have customers, now that you are a bank, who are demanding these services. Are you planning to have an AMEX Bank branch in Sudbury, North Bay, Sault Ste. Marie, Timmins, Kicking Horse Pass?

Mr. Perlis: No, our intention is not to be a bank with lots of branches.

Mr. Rodriguez: How are you going to serve your customers?

Mr. Perlis: We will be using different forms of technology. ATM access is one of them. This is to deliver the services that our customers say that they would like.

The Chairman: Are you going to be putting in ATMs of your own, or are you going to be relying entirely on the other guys' ATMs? If so, are you going to pick up the dollar-per-entry charge that the other guy uses when you use his ATM?

Mr. Perlis: Our intention is to join one of the ATM networks that exists. Pricing of course is yet to be determined. But we are in the negotiating stage on a number of the different ATM networks.

Mr. Rodriguez: That is a difficulty I have. If you have come to serve your card holders, your customers, it seems to me that this service entails being in the community, being part of the community. If you are just going to operate with machines out of Toronto, it does not seem to me that you are part of the community. You would not be making loans in those communities, taking deposits in those communities, being part and parcel of the community.

You are going to be able to interface with the ATM machines, and that is convenient for you. But how is that the best service to your customers? We are demanding greater services from the Schedule I banks, who are taking deposits and making loans. We are expecting them to adhere to certain very stringent responses from the community. You have got it all, brother.

The Chairman: You really do not have any access to ATMs at this point, have you?

Mr. Perlis: No, we will be concluding negotiations very shortly on ATMs.

The Chairman: Until you conclude negotiations, you do not have any access at all.

Mr. Perlis: No.

Mr. Langdon: No, but they have the right to establish that.

The Chairman: They can put their own machines across the country at $60,000 a pop and find locations.

[*Translation*]

M. Rodriguez: American Express a-t-elle accès au sytème de paiement américain?

M. Perlis: Nous nous sommes demandé comment nous pourrions offrir ces services. Après en avoir discuté, nous en sommes venus à la conclusion que, pour avoir accès au système de paiement des réseaux mis en place, nous devions devenir une banque ou une société de fiducie. Quant à savoir si nous avons les mêmes problèmes aux États-Unis, la réponse est non. L'accès est libre.

M. Rodriguez: Avez-vous l'intention d'ouvrir des succursales dans tout le Canada? Maintenant que vous êtes une banque, vous avez des clients qui exigent ces services. Comptez-vous établir une succursale de la banque Amex à Sudbury, à North Bay, à Sault-Ste-Marie, à Timmins et à Kicking Horse Pass?

M. Perlis: Non, nous n'avons pas l'intention d'avoir beaucoup de succursales.

M. Rodriguez: Comment allez-vous desservir vos clients?

M. Perlis: Nous allons recourir à des formes de technologie différentes. L'accès aux guichets automatiques en fait partie. Ainsi, nous allons fournir les services que nos clients désirent.

Le président: Aurez-vous vos propres guichets automatiques ou utiliserez-vous uniquement ceux des autres banques? Si c'est le cas, allez-vous prendre en charge les droits d'accès que les autres banques exigent pour leur guichets automatiques?

M. Perlis: Nous avons l'intention de nous associer à l'un des réseaux de guichets automatiques existant. La question du prix reste à déterminer. Mais nous sommes en train de négocier avec divers réseaux de guichets automatiques.

M. Rodriguez: C'est ce que je ne comprends pas. Si vous voulez desservir les détenteurs de vos cartes de crédit, vos clients, il me semble que vous devez établir votre présence localement. Si vous vous contentez d'opérer à partir de Toronto au moyen de guichets automatiques, vous ne ferez pas vraiment parti de la communauté. Vous n'accorderez pas de prêts au niveau local, nous n'accepterez pas de dépôt, autrement dit, vous ne ferez pas partie de la communauté locale.

Vous allez pouvoir vous associer aux réseaux de guichets automatiques et c'est commode pour vous. Mais est-ce vraiment la meilleure façon de desservir vos clients? Nous exigeons de meilleurs services des banques de l'Annexe I qui acceptent des dépôts et accordent des prêts. Nous nous attendons à ce qu'elles répondent à certains besoins de la collectivité. Quant à vous, vous jouez sur les deux tableaux.

Le président: Pour le moment, vous n'avez pas accès aux guichets automatiques, n'est-ce pas?

M. Perlis: Non, mais nous sommes sur le point de conclure une entente.

Le président: En attendant, vous n'avez pas du tout accès à ces guichets.

M. Perlis: Non.

M. Langdon: Mais la banque à le droit d'en établir.

Le président: Elle peut installer ses propres guichets automatiques, à la condition de débourser 60,000$ la machine et de trouver des emplacements.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: But all these guys are going to work together eventually. All these banks are the same anyway. They scratch each others backs.

The Chairman: But did you notice the situation?

Mr. Rodriguez: When they scratch each others backs, they respond in the same way. They purr the same way; it is not any different the way they purr. So I am sure you will work a deal with them and get access to interface.

• 0955

The point is that the banks in Canada have established in the community. We know who the bank managers are, and we demand certain behaviour from them all the time. You are going to be able to use technology. You do not have to do that. How can you call yourself a good Canadian citizen?

Mr. Perlis: We certainly have relationships with our customers in communities all over Canada. We do not feel the need for us to be yet another bank, like all other banks.

Mr. Rodriguez: With all the privileges of a bank.

Mr. Perlis: So as we sit and try to find out exactly the unique products and benefits our card members want all over Canada, we will deliver them in a unique, interesting mode, because service is the heritage of our company. It was, and to our customers it will continue to be.

Mr. Rodriguez: Got any oil product? Got any snake oil?

Mr. Sobeski (Cambridge): Schedule I banks must continue to be widely held. Schedule II banks, domestic Schedule II banks, must either be widely held or else owned by a company that is widely held, so if a Canadian Schedule II bank comes up for sale, it is possible for a foreign widely held company to come in and purchase, while a Canadian company that is not widely held, such as Imasco, is kept out of purchasing that Schedule II. Do you follow? In other words, because you are not widely held, you cannot purchase a Schedule II if you are an insurance or trust company.

What are your thoughts on that? Do you think there is a little bit of an inequity, because Canadian banking has had a history with widely held and with all different types of ownership, and yet it seems that American Express has a privilege that other Canadian companies do not? Do you have any thoughts on that? Do you think there is some inequity in the legislation because of that?

Mr. Perlis: I think you will have to wait and see how the legislation moves along. I do not see the privilege and the difference. I think it is if you go over a certain capital level of $750 million. . .

Mr. Sobeski: For example, when the Lloyds Bank came up for sale, Imasco was unable to consider purchasing it, and eventually it was purchased by the Hong Kong Bank. Basically we have a law that gives a foreign interest an opportunity to come in and purchase Canadian banks. That is the example I am concerned about. American Express could come in and do that, while a company such as Imasco would be unable to do so. I wanted to get your sense as to the equity in that provision of the legislation.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Mais toutes les banques vont finir par marcher main dans la main. C'est du pareil au même. Elles se soutiennent mutuellement.

Le président: C'est ce que vous avez constaté?

M. Rodriguez: Elles sont toutes de connivence. Par conséquent, vous allez certainement conclure un marché avec elles et obtenir l'accès aux guichets automatiques.

Les banques canadiennes sont bien établies au niveau local. Nous connaissons les directeurs de ces banques et nous exigeons d'eux un certain comportement. Vous allez pouvoir recourir à la technologie. Ce n'est pas nécessaire. Comment pouvez-vous prétendre être de bons citoyens canadiens?

M. Perlis: Nous entretenons de bons rapports avec nos clients, dans toutes les villes du Canada. Nous ne ressentons pas la necessité d'être une banque comme toutes les autres.

M. Rodriguez: Avec tous les privilèges d'une banque.

M. Perlis: Par conséquent, nous avons essayé d'établir exactement quels étaient les produits et services que les détendeurs de nos cartes voulaient dans tout le pays et nous allons les leur fournir d'une façon particulière et intéressante étant donné que notre compagnie a pour tradition d'assurer un bon service. Elle l'a toujours fait et elle continuera à le faire.

M. Rodriguez: Avez-vous déjà entendu de telles sornettes?

M. Sobeski (Cambridge): Le capital des banques de l'Annexe I continuera à être largement réparti. Pour ce qui des banques canadiennes de l'Annexe II, il faut que leur capital soit largement réparti ou qu'elles appartiennent à une compagnie dont c'est le cas. De cette façon, si la banque est mise en vente, une compagnie étrangère à capital largement réparti pourra l'acheter, tandis qu'une compagnie canadienne à capital fermé comme Imasco ne le pourra pas. Me suivez-vous? Autrement dit, si votre capital n'est pas largement réparti, vous ne pouvez pas acheter une banque de l'Annexe II si vous êtes une compagnie d'assurance ou une société de fiducie.

Qu'en pensez-vous? Cela ne vous paraît-il pas injuste étant donné que, selon la tradition, les banques canadiennes étaient à capital largement réparti et qu'American Express paraît être priviligiée par rapport aux autres compagnies canadiennes? Qu'en pensez-vous? Ne croyez-vous que la loi soit injuste sur ce plan?

M. Perlis: Il faudra attendre de voir comment la loi sera appliquée. Personnellement, je ne vois pas de privilège ou de différence. Si vous avez un capital de plus de 750 millions de dollars. . .

M. Sobeski: Par exemple, lorsque la banque Lloyds a été mise en vente, Imasco n'a pas pu l'acheter et c'est finalement la banque de Hong Kong qui s'est portée acquéreur. En fait, la loi permet à des intérêts étrangers de venir acheter les banques canadiennes. Voilà ce qui m'inquiète. American Express pourrait le faire tandis qu'une compagnie comme Imasco n'en aurait pas la possibilité. Je voulais savoir si vous trouvez cette disposition de la loi équitable.

[*Text*]

Mr. Perlis: I really do not have a strong point of view.

The Chairman: I unfortunately would like to carry on a bit, but does anybody have a question? I will give you one more question. Do you have one question?

Mr. Langdon: I have another question.

The Chairman: We have other witnesses, as you can appreciate, this morning. Go ahead.

Ms Callbeck: Mr. Chairman, I have a quick question on the cards. In Canada card holders can get money, but in the United States they can make deposits as well as get money at your machines. Is that not right?

Mr. Perlis: No.

Ms Callbeck: I thought that was already in force in some states.

Mr. Perlis: The machines are for withdrawals.

The Chairman: You have no deposit-taking facility, then?

Mr. Perlis: No. They are for withdrawals only.

Mr. Rodriguez: It is strange for a bank not to have a deposit-taking facility.

The Chairman: So your present liability—

Mr. Rodriguez: I thought banks were where you put the money in.

The Chairman: Your statement as of November 24 in *The Canada Gazette* indicates that you have about $71 million in capital and you have only $226 million in liabilities against that capital; in other words, borrowed money. Is this roughly the situation in about a 3:1 lever?

• 1000

Mr. Perlis: We are extremely well capitalized as—

The Chairman: As banks go, you are very, very well capitalized.

Mr. Perlis: There is no issue of risk.

The Chairman: This is basically the situation you operate.

Mr. Perlis: It is.

The Chairman: In other words, you are not a high-levered operation.

Mr. Perlis: No, we are not. We are extremely well capitalized and very low levered.

Mr. Langdon: Going back to the question of the insurance products you market to your credit card holders, what company provides the insurance you are marketing?

Mr. Perlis: We offer insurance from a very long list of insurance companies. Those companies are identified in every piece of literature we offer. It is a long list at this point of probably a dozen different insurance companies.

Mr. Langdon: Does it include any American Express subsidiaries in the United States?

[*Translation*]

M. Perlis: Je n'ai pas d'idée très précise à ce sujet.

Le président: J'aimerais poursuivre dans la même veine, mais quelqu'un a-t-il une question à poser? Je vous accorde une question de plus. En avez-vous une?

M. Langdon: J'en ai une.

Le président: Comme vous le savez, nous avons d'autres témoins à entendre ce matin. Allez-y.

Mme Callbeck: Monsieur le président, j'ai une brève question à poser au sujet des cartes de crédit. Au Canada, les détenteurs de cartes peuvent obtenir de l'argent, mais aux États-Unis, ils peuvent aussi bien faire des dépôts que retirer de l'argent dans les guichets automatiques. N'est-ce pas exact?

M. Perlis: Non.

Mme Callbeck: Je pensais que ce service existait déjà dans certains États.

M. Perlis: Les guichets automatiques permettent seulement de faire des retraits.

Le président: Vous n'avez donc aucun service de dépôt?

M. Perlis: Non. Seulement un service de retrait.

M. Rodriguez: C'est curieux qu'une banque n'ait pas de service de dépôt.

Le président: Par conséquent, votre passif actuel...

M. Rodriguez: Je pensais que les banques étaient des endroits où l'on déposait son argent.

Le président: D'après *La Gazette du Canada*, le 24 novembre vous aviez un capital d'environ 71 millions de dollars et un passif de seulement 226 millions de dollars; autrement dit, il s'agit d'argent emprunté. Cela correspond-il à un coefficient de levier d'environ 3 pour 1?

M. Perlis: Nous sommes extrêmement bien capitalisés...

Le président: Pour une banque, vous êtes en effet extrêmement bien capitalisés.

M. Perlis: La question du risque ne se pose pas.

Le président: Telle est donc à peu près votre situation.

M. Perlis: En effet.

Le président: Autrement dit, vous n'avez pas un coefficient de levier élevé.

M. Perlis: Non. Nous sommes extrêmement bien capitalisés et notre coefficient de levier financier est très faible.

M. Langdon: Pour en revenir aux produits d'assurance que vous offrez aux détenteurs de vos cartes de crédit, quelle est la compagnie qui les fournit?

M. Perlis: Nous offrons les produits de nombreuses compagnies d'assurance. Leurs noms figurent dans toutes les brochures publicitaires que nous distribuons. Il s'agit d'une longue liste comportant une douzaine de compagnies.

M. Langdon: Cette liste comprend-elle des filiales d'American Express des États-Unis?

[*Texte*]

Mr. Perlis: Only the one, which is the one I referred to before. It is just one of a dozen insurance companies' products we offer.

Mr. Langdon: Again we have this situation here where you already have the privilege that this legislation, when it works out—if it works out—will give to Canadian banks.

Mr. Perlis: I can only say again that in our many deliberations with the superintendent, all the guidelines requested in fact have been followed.

The Chairman: I am going to cut this meeting off at this point. Mr. Perlis, thank you very much. I will give members about a three-minute adjournment so you can ask him some private questions.

Mr. Perlis: Thank you.

• 1003

[*Traduction*]

M. Perlis: Seulement celle que j'ai déjà mentionnée. Ce n'est qu'une compagnie d'assurance parmi la douzaine dont nous offrons les produits.

M. Langdon: Encore une fois, vous bénéficiez déjà des privilèges que cette loi confèrera aux banques canadiennes, si toutefois elle est appliquée.

M. Perlis: Je peux seulement répéter que nous avons eu de nombreux entretiens avec le surintendant et que nous avons suivi toutes les lignes directrices.

Le président: Je vais devoir suspendre la séance. Monsieur Perlis, nous vous remercions beaucoup. Je vais suspendre la séance pendant trois minutes environ, ce qui laissera aux députés l'occasion de vous poser des questions en privé.

M. Perlis: Merci.

• 1005

The Chairman: We are going to resume our consideration of Bill C-83 and the white paper. Our next witness is Credit Suisse Canada. Klaus Kuebel is the President and Chief Executive Officer, and Mr. Charles Peebles is with him as the Chief Financial Officer.

Mr. Kuebel, I believe you are also the president of the foreign banks arrangement with the CBA.

Mr. Klaus P. Kuebel (President and Chief Executive Officer, Credit Suisse Canada): I am the vice-chairman of the executive committee of the Canadian Bankers' Association for the Schedule II banks.

The Chairman: In any event, we are talking Credit Suisse today, so perhaps you would like to tell us something about your organization and your problems as quickly as you can. Then we can get on to some questions.

Mr. Kuebel: Mr. Chairman and members of the committee, good morning. I wish to begin by thanking the committee for offering Credit Suisse Canada the opportunity to appear before it.

We recently provided the committee with background material on our bank. Our parent Credit Suisse is triple A rated by the international bank rating agencies. This stature is enjoyed by only six banks world-wide. This states the quality of Credit Suisse's approach to international banking.

Our bank, Credit Suisse Canada, is among the leading international banks in Canada, and we too have received our own domestic triple A rating. We have been in Canada since 1951.

May I quickly introduce myself. I am president and chief executive officer of Credit Suisse Canada. I have made this country my home for over four years and will continue to do so for the foreseeable future. Prior to coming to Canada in 1986, I was the president and chief operation officer of a German bank and executive vice-president of finance and chief financial officer of an international electronics conglomerate.

Le président: Nous allons reprendre l'examen du projet de loi C-83 et du Livre blanc. Le témoin suivant est Crédit Suisse Canada. Klaus Kuebel est son président-directeur général et M. Charles Peebles, qui l'accompagne, est son chef des Services financiers.

Monsieur Kuebel, je crois que vous êtes également le président de la Division des banques étrangères de l'association des banquiers canadiens.

M. Klaus P. Kuebel (président-directeur général, Crédit Suisse Canada): Je suis le vice-président du Comité exécutif de l'association des banquiers canadiens, pour les banques de l'annexe II.

Le président: Quoi qu'il en soit, comme il est question du Crédit suisse aujourd'hui, peut-être pourriez-vous nous parler de votre banque et de vos difficultés, le plus brièvement possible. Nous pourrons ensuite vous poser quelques questions.

M. Kuebel: Bonjour, monsieur le président et membres du Comité. Je voudrais commencer par vous remercier de nous avoir invités à comparaître.

Nous avons récemment fourni au Comité une documentation de base sur notre banque. Notre banque-mère a reçu la cote 3A des organismes internationaux qui évaluent le crédit des banques. Cela en dit long sur la qualité des activités bancaires internationales du Crédit suisse.

Notre banque, Crédit Suisse Canada, est l'une des plus grandes banques internationales établies au Canada et nous avons, nous aussi, obtenu la côte de crédit 3A. Nous sommes établis au Canada depuis 1951.

Je voudrais me présenter brièvement. Je suis le président-directeur-général de Crédit Suisse Canada. J'habite ici depuis plus de quatre ans et j'ai l'intention de rester encore longtemps. Avant de venir au Canada, en 1986, j'étais le président-directeur-général d'une banque allemande et le vice-président général des Finances et chef des Services financiers d'un conglomérat international de l'électronique.

[*Text*]

With me is my colleague Charles Peebles, chief financial officer of Credit Suisse Canada.

I will turn my attention to the issue at hand, the reform of Canada's financial institution legislation. We support the thrust of the legislation, with proposals, and encourage you to move forward and implement these reforms. My remarks will amplify the concerns raised in our brief and address one or two additional items.

The international strategy of Credit Suisse—and hence, Credit Suisse Canada—is to specialize in wholesale banking. To be successful, the bank strives to offer comprehensive and, at the same time, high-quality, sophisticated services world-wide in all wholesale sectors of banking and finance. Our focus is on the leading financial centres of those major industrialized nations that have a favourable environment.

This favourable environment is determined not only by the economic and political institutions of a country, but also by the legislative framework. Most industrialized nations have advanced financial institution legislation. Canada is now presented with opportunity to catch up or fall back. As a country, we must be careful in this process of legislative reform to ensure that we do not distance ourselves from our international competitors. We must move forward and at least keep pace with the global move towards financial system deregulation.

Canada's Bank Act does not permit foreign banks to establish branches in Canada. This is contrary to what is permitted in most OECD countries. In Switzerland the bank act permits a foreign institution the choice of a branch or a subsidiary. I believe our Bank Act should offer such a choice within Canada. As noted in our brief, this structure would permit foreign banks greater freedom in responding to customer and marketplace demands for their services. Branch operations for foreign banks will not weaken the financial regulatory process, but will in fact strengthen the Canadian financial system. The Canadian branch of a foreign bank would have the full support of the capital of its parent bank underpinning its operations rather than the small capital of a stand-alone, Canadian-based subsidiary. Furthermore, the Superintendent of Financial Institutions has full access to the parent bank of a branch. This capability does not exist with a subsidiary.

• 1010

The Bank Act should permit foreign banks to establish a subsidiary or a branch in Canada. Stated another way, the marketplace should be the determining factor as to whether a branch or a subsidiary operation is most suitable for a foreign bank. If foreign banks continue to be required to operate through a subsidiary, then it is most important that the market share restrictions placed on them be removed from the Bank Act.

The background of these restrictions is well-known. Their purpose was to ensure that control of the Canadian banking system remained in Canadian hands. Control of the Canadian banking system will remain in Canadian hands without these

[*Translation*]

Je suis accompagné de mon collègue, Charles Peebles, chef des Services financiers de Crédit Suisse Canada.

Je vais parler de la question qui nous intéresse, soit la réforme de la loi canadienne régissant les institutions financières. Nous approuvons l'orientation de la loi et des propositions et nous vous incitons à appliquer ces réformes. J'ai l'intention d'insister sur les préoccupations que nous soulevons dans notre mémoire et d'aborder une ou deux questions supplémentaires.

La stratégie internationale du Crédit suisse et donc celle de Crédit Suisse Canada, consiste à se spécialiser dans les services bancaires de gros. Pour obtenir de bons résultats, notre banque s'efforce d'offrir des services complets et en même temps, de haute qualité, dans le monde entier, et cela dans tout le secteur des opérations bancaires et financières en gros. Nous centrons nos efforts sur les principaux centres financiers des grands pays industrialisés où nous bénéficions de conditions propices.

Ces conditions propices sont fonction non seulement des institutions économiques et politiques du pays, mais également de sa législation. La plupart des pays industrialisés ont une législation financière progressiste. Le Canada a maintenant la possibilité de rattraper son retard ou de se laisser distancer. Notre pays doit veiller, dans le cadre de cette réforme législative, à ne pas se laisser distancer par ses concurrents internationaux. Nous devons au moins suivre le mouvement vers une déréglementation des services financiers.

La législation bancaire canadienne ne permet pas aux banques étangères d'établir des succursales au Canada. Cette situation est contraire à celle qui prévaut dans la plupart des pays de l'OCDE. En Suisse, la loi sur les banques permet à une institution étrangère d'établir une succursale ou une filiale. Je crois que notre Loi sur les banques devrait offrir le même choix au Canada. Comme nous le signalons dans notre mémoire, cela permettrait aux banques étrangères de mieux répondre à la demande de services de leurs clients et du marché. Les succursales des banques étrangères n'affaibliront pas la règlementation financière et elles vont même consolider le système financier canadien. La succursale canadienne d'une banque étrangère bénéficierait du plein appui financier de sa banque-mère au lieu d'avoir à se contenter de capitaux limités. De plus, le surintendant des institutions financières a entièrement accès à la banque-mère d'une succursale. Une filiale ne lui donne pas cet accès.

La Loi sur les banques devrait permettre aux banques étrangères d'établir une filiale ou une succursale au Canada. En d'autres termes, c'est le marché qui devrait déterminer si une banque étrangère doit établir une succursale ou une filiale. Si les banques étrangères continuent d'être forcées d'établir des filiales pour pouvoir fonctionner au Canada, il faut éliminer de la Loi sur les banques les restrictions qui limitent leur part du marché.

Les raisons de ces restrictions sont bien connues. Elles devaient assurer que le contrôle du système bancaire canadien reste en main canadienne. Or, le contrôle en main canadienne n'est pas menacé sans ces restrictions. Les

[*Texte*]

restrictions. Foreign-owned institutions serve to enhance the level of sophistication, the nature of the products and the quality of service. We can never dominate the banking system, nor do we want to.

The value that foreign-owned banks bring to the domestic market is significant and we must be free to add to this without the artificial constraint. Let me elaborate on the benefits that Credit Suisse Canada and our foreign bank colleagues have already introduced into Canada.

We bring greater strength to the Canadian banking system by providing more institutional diversity. Frequently, Canada's large corporations require large loans for which no one institution can prudently assume the single-entity risk. Such loans are syndicated, thereby sharing the risk.

My bank, and other foreign-owned banks, have led or participated in many of these syndications which provide greater risk diversity within Canada's banking system. We have access to all markets in the world, thereby bringing substantial placement power to the Canadian market.

We use our international connections to fund our Canadian loan business. These sources of funds are not ones diverted from domestic institutions, but are new sources from international depositors who otherwise would not have placed funds into Canada.

We, and the foreign-owned banks, have introduced and developed an array of banking products that benefit corporate clients. These range from the most sophisticated treasury and foreign exchange risk-management instruments to straightforward loan products.

We offer our global banking network to the Canadian corporate market. Since the mid-1980s, Canada's domestic banks have de-emphasized their international presence. Sophisticated Canadian corporations still require access to global financial markets and products. Canada's foreign-owned banks provide that access here in Canada for financial centres.

These market-share restrictions run contrary to current international trends toward the removal of barriers to competition. The exclusion of American-owned banks from the constraints effectively acknowledges this. Canada is the only OECD country that has a regime that so limits the growth and development of foreign-owned financial institutions.

The continuation of the market-share restrictions makes other trade-related issues for Canada more difficult to negotiate. Canada's financial centres, such as Montreal, Toronto and Vancouver, ultimately compete against financial centres in other countries. Any form of market restriction automatically gives an advantage, whether real or perceived, to another centre.

For our financial centres to best compete internationally, Canada must be free of legislative impediments that do not exist elsewhere. Other leading centres have no similar restrictions. Credit Suisse Canada and other foreign-owned

[*Traduction*]

institutions appartenant à des intérêts étrangers apportent un certain raffinement au système, ajoutent des services et améliorent la qualité du produit. Nous ne pourrons jamais dominer le système bancaire, ce n'est pas notre intention non plus.

Les banques appartenant à des intérêts étrangers apportent beaucoup au marché intérieur et elles doivent être libres de faire encore davantage sans limites artificielles. Permettez-moi d'élaborer sur ces avantages que représentent pour le Credit Suisse Canada et les autres banques étrangères.

Nous contribuons d'abord à renforcer le système bancaire canadien en lui apportant une certaine diversité. Souvent, les grandes sociétés canadiennes ont besoin de prêts importants pour lesquels aucune institution ne peut assumer le risque à elle seule. Ces prêts prennent donc la forme de prêts syndiqués.

Ma banque, comme plusieurs banques étrangères, a participé à plusieurs de ces pools qui ont permis de diversifier le risque assumé par le système bancaire canadien. Nous avons accès à tous les marchés mondiaux, ce qui offre toutes sortes de possibilités de placements pour le marché canadien.

Nous utilisons nos liens internationaux pour financer des prêts commerciaux au Canada. Ces sources de financement ne sont pas enlevées à des institutions nationales, mais sont assurées par des déposants internationaux qui n'auraient pas placé de fonds autrement au Canada.

En tant que banque étrangère, nous avons mis au point et introduit un éventail de produits bancaires à l'intention des sociétés. Ces produits vont des arrangements les plus complexes de gestion des risques de trésorerie et en devises étrangères aux prêts ordinaires.

Nous mettons notre réseau bancaire mondial à la disposition des sociétés candiennes. Depuis le milieu des années 80, les banques nationales du Canada réduisent leur présence internationale. Or, les grandes sociétés canadiennes doivent avoir accès au marchés et aux produits financiers mondiaux. Les banques étrangères au Canada permettent cet accès aux centres financiers.

Le plafonnement de la part du marché va à l'encontre des tendances internationales actuelles dans le sens de l'élimination des obstacles à la concurrence. L'exception faite pour les banques américaines le confirme. Le Canada est maintenant le seul pays de l'OCDE qui limite de cette façon la croissance et le développement des institution financières étrangères.

Le maintien des restrictions sur la part du marché limitera la marge de manoeuvre du Canada pour les autres questions reliées au commerce. Les centres financiers canadiens, comme Montréal, Toronto et Vancouver, en bout de ligne, font concurrence aux centres financiers des autres pays. Toute forme de restriction du marché, réelle ou perçue, accorde automatiquement un avantage aux autres centres.

Pour que nos centres financiers puissent faire concurrence sur le plan international, nous devons être exempts au Canada des obstacles législatifs qui n'existent pas ailleurs. Les autres grands centres ne prévoient pas de telles

[*Text*]

banks add true value to the Canadian financial system, and these restrictions serve to constrain these values. We strongly encourage you to recommend the removal of the domestic asset restrictions.

In another presentation, you heard that reciprocity was extremely important to Canada's domestic banks when competing internationally. I am in full agreement that there must be legislative reciprocity between Canada and other countries regarding banking legislation. There are no handicaps for Canadian banks to operate in Switzerland and they compete on an equal legislative footing with the domestic Swiss banks.

• 1015

It is important, when considering reciprocity, that Canada does not favour foreign banks from the United States over foreign banks from other industrialized countries. Credit Suisse Canada must be able to act on the same basis as all other domestic and foreign banks. I would therefore encourage you to ensure that no financial institution legislation favours American banks over the Swiss banks.

Another concern related to reciprocity is to avoid drafting the legislation based on the lowest common denominator. It would be unfortunate to use one country, which restricts the operation of Canadian banks, as a standard for establishing reciprocity. Canada will be judged very harshly in international quarters if the reciprocity is not at a typical standard for industrialized countries. I again emphasize that Switzerland does not restrict the activities of Canadian banks.

The last point I wish to mention today is the restrictions the Bank Act places on the intercorporate holding structure. Such limitations are out of sync in today's financial markets. A vast array of structurings is available to non-bank financial entities competing with us. To ensure the best competitive situation, a bank must be allowed creative flexibility in structuring their holdings within Canada. Other financial institutions must not have structural advantages.

Credit Suisse Canada is encouraged by the initiatives taken so far in the reform financial institution legislation process. We are here in Canada to serve the banking needs to our customers, and our commitment to Canada will be long-term. We believe this country will prosper and grow at an above-average pace, and we are anxious to contribute to this development.

Our bank brings many resources to Canada that could not be initiated domestically, such as our capital of $185 million and our international funding of over $2 billion. This value to Canada will increase. We hope that the reform of the financial institution legislation will offer the full opportunity to grow as an equal partner with Canada.

[*Translation*]

restrictions. Crédit Suisse Canada et les autres banques étrangères ajoutent à la valeur du système financier canadien, mais ces restrictions ont un effet néfaste. Nous vous encourageons donc fortement à recommander l'élimination des restrictions sur les actifs nationaux.

Dans un autre exposé, vous avez entendu dire que la réciprocité était de toute première importance pour que les banques nationales du Canada puissent faire concurrence sur le plan international. Je suis tout à fait d'accord pour qu'il y ait réciprocité législative entre le Canada et les autres pays en matière d'activités bancaires. Les banques canadiennes ne font face à aucun obstacle en Suisse; sur le plan législatif, elles sont considérées comme les égales des banques nationales de Suisse.

Au chapître de la réciprocité, le Canada ne doit pas favoriser les banques étrangères américaines par rapport aux banques étrangères des autres pays industrialisés. Crédit Suisse Canada doit pouvoir fonctionner de la même façon que les autres banques nationales et étrangères. Je vous incite donc à veiller à ce que la Loi sur les institutions financières n'accorde pas d'avantages aux banques américaines par rapport aux banques suisses.

Toujours en ce qui concerne la réciprocité, la loi ne doit pas partir du plus petit dénominateur commun. Il ne faudrait pas se fonder sur ce que fait un pays, qui se trouve par hasard à restreindre les opérations des banques canadiennes, pour déterminer l'étendue de la réciprocité. Le Canada sera jugé sévèrement sur le plan international si la réciprocité qu'il adopte n'est pas typique de celle que permettent les autres pays industrialisés. Je répète que la Suisse, en ce qui la concerne, ne restreint pas l'activité des banques canadiennes.

Mon dernier point a trait aux restrictions qu'impose la Lo sur les banques relativement aux prises de participation croisées. Ces limites n'ont plus leur place dans les marchés financiers modernes. Une grande variété de structures sont disponibles pour les institutions non bancaires qui nous font concurrence. Pour assurer la meilleure concurrence possible, il faut permettre aux banques de jouir d'une certaine souplesse dans l'organisation de leur portefeuille au Canada. Les autres institutions financières ne doivent pas jouir d'avantages indus pour ce qui est de leur organisation.

Crédit Suisse Canada est encouragé par ce qui a été fait jusqu'à présent dans le cadre de la réforme de la Loi sur les institutions financières. Nous sommes au Canada pour donner des services bancaires à nos clients, et nous y sommes pour longtemps. Nous pensons que ce pays prendra de l'expansion à un rythme dépassant la moyenne et nous entendons bien participer à cet élan.

Notre banque apporte au Canada un certain nombre d'avantages qui ne pourraient venir de l'intérieur, comme nos capitaux de 185 millions de dollars et notre financement international de plus de 2 milliards de dollars. Ces avantages pour le Canada augmenteront avec le temps. Nous espérons que la réforme sur la Loi sur les institutions financières nous permettra de croître en tant que partenaire égal au Canada.

[*Texte*]

Mr. Soetens: There is only one area I really have a question on, and that is your request to set up a branch network. In this, I gather, you would not be subject to the same rules as Canadian banks, because you are part of a large world bank. You have assets in other countries, and you want those assets to be acceptable security to the Canadian banking system, to protect the depositors in Canada.

Mr. Kuebel: It is not the assets; it is the capital, the equity, we have available world-wide. We have $185 million capital in Canada. If we were a branch, then our capital available for Canada would be almost 8 billion Swiss francs, $8 billion actually. That shows you the discrepancy of the domestic capital or the international capital we could make available for our branch here in Canada.

Mr. Soetens: The world is a very dynamic place. An asset today in some foreign land may be of tremendous value, and tomorrow it may be worthless. How does the Canadian government protect Canadian depositors against what might happen in some foreign jurisdiction outside of our control?

Mr. Kuebel: It is difficult to control outside of Canada. But the equity available is not an asset that can deteriorate. It is something that can sustain and. . .

The Chairman: Are you really suggesting that equity cannot deteriorate in a bank, when you are levered as much as the banks are generally levered?

Mr. Kuebel: It can, of course.

The Chairman: Sure it can. It can be wiped out instantaneously.

Mr. Kuebel: Yes, but the question here was really whether the value of an asset can change. Of course, it can deteriorate if the quality of the bank or the whole situation of the bank changes. But if something happened to international banks outside of Canada, is it really possible the Canadian subsidiary can independently survive? I would be very worried that it is not possible. So what is the benefit of not having this branch?

• 1020

The Chairman: It may not survive, but depositors in the Canadian institution may well be better protected, because at least we know where the capital is. We can inspect it and make sure it is there. How would our Superintendent of Financial Institutions be able to certify that your branch was sound if we did not insist on a separate incorporation?

Mr. Kuebel: The co-operation of the different superintendents of financial institutions in different countries goes already so far that they know exactly what is going on at the parent companies. They can judge very well the situation of an international bank and their parent companies in their homeland because of very close co-operation and disclosure of facts. That is the modern trend we have, which I mentioned earlier. We have to make sure our legislation

[*Traduction*]

M. Soetens: Ma seule question a trait à votre demande d'établir une réseau de filiales. A cet égard, si je comprends bien, vous ne seriez pas assujettis, en tant qu'entité d'une grande banque mondiale, aux mêmes règles que les banques canadiennes. Vous avez des éléments d'actifs dans d'autres pays, et vous voudriez que ces éléments constituent une protection acceptable pour vos déposants au Canada dans le cadre du système bancaire canadien.

M. Kuebel: Ce ne sont pas des éléments d'actifs, ce sont des capitaux, c'est de l'avoir propre que nous avons de disponible un peu partout dans le monde. Nous avons 185 millions de dollars en capitaux au Canada. Si nous étions une succursale, nos capitaux disponibles au Canada seraient de près 8 milliards de francs suisses, de 8 milliards en fait. Vous pouvez voir la différence dans les capitaux intérieurs ou internationaux que nous pourrions offrir par l'intermédiaire de notre succursale ici au Canada.

M. Soetens: Le monde évolue constamment. Un élément d'actif important dans quelques pays étrangers peut perdre toute sa valeur du jour au lendemain. Comment le gouvernement canadien pourrait-il protéger les déposants canadiens contre des événements hors de son contrôle dans quelques pays étrangers?

M. Kuebel: Il est évidemment difficile de contrôler ce qui se passe en dehors du Canada. L'avoir propre disponible, cependant, n'est pas un élément d'actif qui peut se détériorer. C'est quelque chose qui peut servir de base. . .

Le président: Vous voulez dire que cet avoir propre ne peut pas se détériorer avec des coefficients de levier financier comme ceux que les banques ont de façon générale?

M. Kuebel: Evidemment, c'est possible.

Le président: Certainement. Cet avoir peut disparaître en un clin d'oeil.

M. Kuebel: La question ici est vraiment de savoir si la valeur d'un élément d'actif peut changer. Evidemment, elle peut se détériorer si la qualité ou la situation de la banque elle-même se détériore. Cependant, s'il arrive quelque chose aux banques internationales en dehors du Canada, une filiale candienne peut-elle y survivre indépendamment? J'en doute beaucoup. Donc, quel avantage y-a-t-il à interdire une succursale?

Le président: Il se peut qu'elle ne survivre pas, mais les déposants d'une institution canadienne sont mieux protégés, parce qu'ils savent où se trouvent les capitaux. Nous pouvons les inspecter et nous assurer qu'ils sont là. Comment notre surintendant des institutions financières pourrait-il garantir que votre succursale est en bonne santé financière si nous n'insistions pas pour que vous soyez constitués en société de façon distincte?

M. Kuebel: La coopération entre les surintendants des institutions financières des divers pays est telle qu'ils savent très bien ce qui se passe au niveau des sociétés-mères où qu'elles soient. L'échange d'information leur permet de juger de la situation des banques internationales et de leur société-mère dans le pays d'origine. Cette coopération fait partie de la tendance moderne dont j'ai parlé. Nous devons nous assurer que nos lois tiennent compte de la situation

[*Text*]

catches up to this international trend, where we have branch systems everywhere and a close communication between the superintendents of the financial institutions of different countries.

Mr. Soetens: With your international connections, and I also appreciate Canadian banks have them... Let me give you the current Persian Gulf situation. Are there any banks in the world that are teetering or in fact collapsed because of this potential for conflict? There was a lot of currency moving because of what was going on in the oil business. All of a sudden there is a direct intervention.

Mr. Kuebel: I am not aware that a bank has collapsed. The impact goes even further if you look at the development of the stock market, particularly in Japan, after the invasion of Kuwait. The stock market lost almost 30% and that had a major impact on the equity of the Japanese banks. I fully agree with this, and those crises also impacted on banks.

The Chairman: But the fact that the Japanese banks in Canada have to have separate capital and their leverage is separately controlled means the Japanese banks in Canada are, in a leverage or gearing sense, far sounder than their home banks. Some of those home banks are levered 150:1 to 200:1. We would not begin to allow anything like that here. So the subsidiary is really far better off as far as Canadians are concerned than the home bank.

Mr. Kuebel: I agree, but I would not say the Japanese banks are at risk. I just mentioned they had a problem because of the Kuwait invasion, but I would not go so far as to say it has put Japanese banks at risk.

The Chairman: I remember a famous CEO of one of our large banks being before this committee some years ago and telling us sovereign risk loans were as good as cash. You never needed to worry about a sovereign risk loan. He said, with all the sincerity he could muster, that we were very foolish to even ask this question. These sovereign loans were of course good solid loans and they could not ever be in trouble.

Mr. Soetens: The chairman has some tremendous questions, and I am sure he will give himself some time to ask those questions.

I would like to follow on in your presentation. You talk about the fact that you are basically a wholesale bank right now. Under your current charter you are allowed to have a number of locations in Canada to provide that wholesale function. In this wholesale function would you, for example, go to a car leasing company and say you would provide the funding to all the leases they established?

Mr. Kuebel: Right now we are not in a retail business or in a kind of retail refinancing business, because we have certain policies. But I would not exclude that for the future; it is a possibility.

• 1025

Mr. Soetens: And you could do that today if you chose to.

[*Translation*]

mondiale, qui voit la multiplication des réseaux de succursales un peu partout, alliée à une meilleure communication entre les surintendants des institutions financières des divers pays.

M. Soetens: Avec vos liens internationaux, je sais que les banques canadiennes en ont également... Je vous cite comme exemple la crise du Golfe. Y-a-t-il des banques dans le monde qui menacent de s'effondrer devant la possibilité d'un conflit? Les remous dans l'industrie du pétrole ont entraîné des transferts de fonds considérables. Il y a eu une intervention directe et soudaine.

M. Kuebel: A ma connaissance, aucune banque ne s'est effondrée. L'impact de l'invasion du Koweit a pourtant été solidement ressenti par les marchés boursiers, en particulier au Japon. Le marché boursier y a perdu presque 30 p. 100 et l'avoir propre des banques japonaises s'en est ressenti. Je conviens donc avec vous que ce genre de crise a un impact sur les banques.

Le président: Le fait que les banques japonaises au Canada ont des capitaux distincts, ont un levier financier contrôlé de façon distincte, signifie que les banques japonaises au Canada, du moins pour ce qui est de leur levier financier, sont dans une position beaucoup plus solide que leur banque-mère. Certaines de ces banques-mères ont un coefficient de levier financier de 150 pour 1 à 200 pour 1. Nous ne permettrions jamais un tel coefficient ici. Donc, du point de vue des Canadiens, les filiales peuvent être en bien meilleure position que les banques-mères.

M. Kuebel: J'en conviens, mais je ne sais pas si j'irais jusqu'à dire que les banques japonaises sont en difficulté. Elles se sont ressenties de l'invasion du Koweit, mais je n'irais pas jusqu'à dire qu'elles sont en difficulté.

Le président: Je me souviens du PDG de l'une de nos grandes banques qui comparaissait devant nous il y a quelques années et qui nous disait que les prêts à risque souverain étaient aussi sûrs que de l'argent comptant. Il ne fallait pas s'en faire au sujet de ces prêts. Il avait l'air de dire que nous n'étions pas sérieux d'oser même poser la question. Selon lui, il était inconcevable que ces prêts souverains puissent être autre chose que des prêts solides.

M. Soetens: Le président a d'excellentes questions à poser; je suis sûr qu'il s'accordera du temps pour les poser.

En ce qui me concerne, j'aimerais revenir à ce que vous disiez. Vous souligniez le fait que vous étiez essentiellement une banque de gros actuellement. En vertu de votre charte, vous pouvez vous établir à un certains nombre d'endroits au Canada pour offrir des services de gros. Ces services de gros vous permettent-ils, par exemple, d'offrir à une compagnie de crédit-bail automobile de financer toutes ses opérations de crédit-bail?

M. Kuebel: Actuellement, nos politiques ne nous amènent pas à offrir des services au détail ou des services de refinancement. Nous n'excluons cependant pas la possibilité de le faire à l'avenir.

M. Soetens: Vous pourriez le faire aujourd'hui si vous vouliez.

[*Texte*]

Mr. Kuebel: Yes, it could be done today.

Mr. Soetens: From your presentation, then, what you really want to have access to is the consumer banking.

Mr. Kuebel: No. We do not want to have access to the consumer banking. Our policy outside Switzerland is not to be in the consumer business. We do not want to become a consumer bank outside Switzerland.

Mr. Soetens: Then what would a branch network do for you across Canada?

Mr. Kuebel: I am not talking about a branch network. I am talking about the change of the present subsidiary into a branch. Just the legal framework should be changed so that we can operate—

The Chairman: Instead of asking to be a subsidiary, he wants to be a branch of the Swiss bank.

Mr. Kuebel: I do not want to open further branches. We already have, as branches from our present subsidiary, branches in Montreal, Calgary, and Vancouver. We do not plan to open additional branches in Canada.

Mr. Soetens: You say you are in the wholesale banking business and you do not envisage lending car companies money so they can go into the car leasing business, or someone can go into the car leasing business. When you talk about wholesale, do you lend American Express money so they can go into the leasing business, or—

Mr. Kuebel: No, we do not lend American Express money. We lend money, for instance, to Molsons if they want to enlarge their operation. We lend Quebecor money, we lend United Westburne money—the big Canadian companies are our clients. For their future business, we lend them money or give them access to all kinds of financial products on the world market for their activities, not only in Canada.

Ms Callbeck: Does your parent bank in Switzerland retail insurance?

Mr. Kuebel: Yes.

Ms Callbeck: That is right in the bank?

Mr. Kuebel: It is not right in the bank. Above the bank we have a holding company, and the holding company started last year with life insurance business in Switzerland.

Ms Callbeck: What share of the insurance market would you say the banks have in Switzerland?

Mr. Kuebel: Below 1%. They started last year. It is not an important business. It is connected to the retail business instead of pure Swiss business.

Ms Callbeck: If banks in Canada were allowed to sell insurance, would you be interested?

Mr. Kuebel: No.

Ms Callbeck: Not at all?

Mr. Kuebel: Not at all, because we are not in the retail business. We would not be interested in selling insurance business.

[*Traduction*]

M. Kuebel: En effet.

M. Soetens: Si je vous ai bien compris, ce que vous voulez faire, c'est offrir des services bancaires aux consommateurs.

M. Kuebel: Non. Nous ne voulons pas avoir accès au marché des services bancaires aux consommateurs. Ce n'est pas notre politique en dehors de la Suisse.

M. Soetens: Dans ce cas, que feriez-vous avec un réseau de succursales au Canada?

M. Kuebel: Je ne parle pas d'un réseau de succursales. Je parle d'un changement du statut actuel de filiale au statut de succursale. Le cadre juridique devrait être modifié de façon à nous permettre. . .

Le président: Plutôt que d'être une filiale, il voudrait être une succursale de la Banque suisse.

M. Kuebel: Je ne veux pas ouvrir d'autres succursales. Nous avons déjà, en tant que filiale, des succursales à Montréal, Calgary et Vancouver. Nous n'en voulons pas d'autres au Canada.

M. Soetens: Vous dites que vous offrez des services bancaires de gros et que vous n'envisagez pas de prêter des fonds à des compagnies automobiles ou d'autres compagnies pour qu'elles se lancent dans le crédit-bail automobile. Prêtez-vous des fonds à American Express, par exemple, pour qu'elle se lance dans le crédit-bail ou. . .

M. Kuebel: Nous ne prêtons pas de fonds à American Express. Nous prêtons des fonds à Molsons, par exemple, pour qu'elle prenne de l'expansion. Nous prêtons à Québécor, à United Westburne—aux grandes sociétés canadiennes. Pour qu'elles étendent leur activité au Canada et ailleurs nous leur prêtons des fonds et nous leur donnons accès à toutes sortes de produits financiers sur le marché mondial.

Mme Callbeck: Votre banque mère en Suisse vend-elle de l'assurance au détail?

M. Kuebel: Oui.

Mme Callbeck: Dans ses locaux mêmes.

M. Kuebel: Non. Parallèlement, nous avons un holding, et ce holding a commencé l'année dernière à vendre de l'assurance sur la vie en Suisse.

Mme Callbeck: Quelle serait la part des banques dans le marché de l'assurance en Suisse?

M. Kuebel: Moins de 1 p. 100. Les opérations n'ont commencé que l'année dernière. Elles n'ont pas une ampleur considérable à ce moment-ci. Ce sont des services au détail plutôt que des services suisses typiques.

Mme Callbeck: Si les banques pouvaient vendre de l'assurance au Canada, seriez-vous intéressé?

M. Kuebel: Non.

Mme Callbeck: Pas du tout?

M. Kuebel: Non, parce que nous ne sommes pas dans le marché des services au détail. Nous ne voulons pas vendre d'assurance.

[*Text*]

Ms Callbeck: I would like to get your opinion on the current state of German banking, because it seems that our Canadian banks want to become super banks after the European model. What are your comments on that? How appropriate do you think it is for Canada?

Mr. Kuebel: Can I clarify the question? You want to know about the German banks, their involvement in their industrial business or... What is your question? Would you please?

Ms Callbeck: The Canadian banks seem to want to become super banks like the German model. I just want your opinion on that. Do you think that is appropriate?

Mr. Kuebel: The German banks started a few years ago with the insurance business, as you know, but in Germany we do not know the four-pillar system we have in Canada. We have the universal bank system. I personally believe—and I am convinced—that the universal bank system is much better for the customer, serves much better. You get the services, the products, provided from one hand, from one institution, and the products are not so specific that you need two or three or four different different kinds of industries to provide those services. You can do that through one kind of industry; for instance, the banks. I would not call that a super bank. I would say it is a natural addition to the service of a bank, for instance, to sell insurance products.

The car lease situation is different. Car financing is a very typical product of the German banks as well. Leasing—not as much. That is because leasing is not a well-known business in Germany. Leasing is a more tax-driven business and we do not have the tax advantage in Germany. That is why we have just the poor car financing business, but that is done by the German banks as well.

• 1030

Mr. Rodriguez: I have a follow-up to that. How was the ownership question handled in West German banks? Are non-financial institutions, commercial institutions, allowed to own banks? Are they widely held or are they closely—

Mr. Kuebel: The banks are widely held, but—

Mr. Rodriguez: Is that by law?

Mr. Kuebel: Yes, by law. The big banks are widely held, but you can own a private bank. The tradition of the German banks is that besides the big banks, we have private banks. They were owned by one person. There very well-known private bankers in Germany for hundreds of years.

We still have a few private or one-company-owned banks. For many, many years I served for a bank that was owned by just one man. It was a privately held bank. That is still possible in Germany, but the trend goes to the big, widely held banks.

The Chairman: How widely held? Do you have situations where one person or group would have—

[*Translation*]

Mme Callbeck: J'aimerais savoir ce que vous pensez du système bancaire allemand tel qu'il existe actuellement, parce que les banques canadiennes aspirent actuellement à devenir de superbanques, selon le modèle européen. Selon vous, est-ce un modèle qui convient au Canada?

M. Kuebel: Pourriez-vous préciser votre question, s'il vous plaît? Vous voulez que je vous parle des banques allemandes, de leur rôle dans l'industrie...

Mme Callbeck: Les banques canadiennes semblent vouloir devenir des superbanques selon le modèle allemand. Croyez-vous que ce soit une bonne idée?

M. Kuebel: Les banques allemandes se sont lancées dans le domaine de l'assurance il y a quelques années; en Allemagne, la structure des quatre piliers n'existe pas, comme vous le savez. Le système bancaire est universel. Je suis convaincu en ce qui me concerne que ce système universel est de loin préférable du point de vue des consommateurs. Les services, les produits désirés peuvent être obtenus de la même institution; ils ne sont pas si spécifiques qu'ils nécessitent l'intervention de deux, trois ou quatre institutions ou industries différentes. Une seule industrie, les banques, par exemple, peut se charger de tout. Je ne dirais pas qu'il s'agit de superbanques. Je dirais qu'il s'agit de banques qui offrent des services supplémentaires, l'assurance, par exemple.

Pour ce qui est de la location d'automobile, la situation est différente. Les banques allemandes financent des automobiles de façon très courante. Elles ne font cependant pas tellement de crédit-bail. C'est dû au fait que le crédit-bail n'est pas tellement connu en Allemagne. Le crédit-bail est relié à un avantage fiscal ici; ce n'est pas la même chose en Allemagne. En Allemagne, on finance les automobiles de la bonne vieille façon, avec la participation des banques allemandes évidemment.

M. Rodriguez: J'aurais une question supplémentaire à ce sujet. Comment l'Allemagne de l'Ouest règle-t-elle la question de la propriété des banques? Les institutions non financières, les institutions commerciales peuvent-elles posséder des banques? Les banques sont-elles à propriété dispersée ou à propriété restreinte...

M. Kuebel: Les banques sont à propriété dispersée, mais...

M. Rodriguez: Est-ce la loi qui le prévoit?

M. Kuebel: Oui. Les grandes banques sont à propriété dispersée, mais il n'est pas interdit de posséder une banque à titre privé. En Allemagne, il y a les grandes banques, mais également les banques privées. Elles peuvent appartenir à une seule personne. Il y a eu des banquiers privés très connus en Allemagne des centaines d'années.

Il y a encore quelques banques privées ou quelques banques appartenant à un seul propriétaire. Pendant des années, j'ai moi même travaillé dans une banque qui appartenait à un seul homme. C'est toujours possible, en Allemagne, mais la tendance est aux grandes banques, aux banques à propriété dispersée.

Le président: À quel point? Arrive-t-il qu'une personne ou un groupe en particulier...

[*Texte*]

Mr. Kuebel: I would say there are no more than 10% of one bank. They are usually less than 10% of one bank.

Mr. Rodriguez: In terms of being able to supervise the banking system there, do they have some sort of watch-dog—

Mr. Kuebel: Oh yes, they have a very efficient supervisory system to do that. They work closely with the national bank. The superintendent and the national bank are working very closely together for a very efficient system. They have what we do not have here in Canada, a safe control system.

It is the same as with the Canadian Bankers' Association; we have the German association. They have their own control system. They control their own members. They have a fund to insure their depositors. It is not government controlled, but privately done. They use that instrument to control their members very tightly. They have a very efficient control.

Mr. Rodriguez: Then you are aware of the Canadian Bankers' Association.

Mr. Kuebel: Absolutely.

Mr. Rodriguez: It is just a big tabby cat. They have no power over their members.

Mr. Kuebel: I know that.

Mr. Rodriguez: You belong to this tabby-cat organization.

Mr. Kuebel: It is very difficult for me to make a comment here.

Mr. Rodriguez: The other thing I wanted to ask you about was confidentiality. One of the things we have always admired about the Swiss system is their confidentiality. You are the masters of confidentiality of customers' and clients' records of business. We are concerned about that since Bill C-83 breaks down these pillars. Insurance companies are going to be able to do things the banks do and all the rest of it. Are you satisfied that in the bill the confidentiality relating to consumers' confidential information is secure?

Mr. Kuebel: Yes, we are satisfied with that. We feel the confidentiality we had years ago will in future deteriorate with more and more use of the computer. It will be very tough to protect confidentiality of the individuals. My present view is that we will not have that in a few years.

Mr. Rodriguez: In Bill C-83, in fact, the proposal is that banks can own insurance companies but they cannot market the insurance through their branches. They have to do it through a separate Chinese-walled operation. Is it reasonable to think you can prevent information from being transferred electronically?

Mr. Kuebel: You can do that. It depends on the control you establish. Is it realistic on a long-term basis? I believe not.

Mr. Rodriguez: You mentioned that you are strictly in wholesale. You are a Schedule II bank. That is not necessarily the motivation of a lot of Schedule II banks. Many of them are now starting to open branches.

[*Traduction*]

M. Kuebel: Ils ne possèdent généralement pas plus de 10 p. 100 d'une banque.

M. Rodriguez: Y a-t-il un organisme quelconque qui effectue une surveillance du système bancaire en Allemagne...

M. Kuebel: Certainement, il existe un système de surveillance très efficace. Ce système fait appel à une collaboration très étroite avec la banque nationale. Le surintendant et la banque nationale travaillent de pair. Cependant, contrairement au Canada, en plus du système de surveillance, il y a un système de contrôle.

Il y a l'équivalent de l'Association des banquiers canadiens, c'est-à-dire une association des banquiers allemands. Elle exerce un contrôle réel sur ses membres. Elle a un fonds pour assurer ses déposants. Ce fonds n'est pas contrôlé par le gouvernement, mais est contrôlé à titre privé. L'association exerce un contrôle très strict sur ses membres grâce à ce fonds. Ce contrôle est des plus efficace.

M. Rodriguez: Vous connaissez donc l'Association des banquiers canadiens.

M. Kuebel: Très bien.

M. Rodriguez: Vous savez que ce n'est qu'un gros chat domestique. Elle n'a pas vraiment de pouvoir sur ses membres.

M. Kuebel: Je sais.

M. Rodriguez: Vous appartenez à cet organisme qui ne fait rien du tout.

M. Kuebel: Il m'est difficile de dire quoi que ce soit.

M. Rodriguez: Je voulais également vous poser une question au sujet de la confidentialité. Le système suisse a toujours été admiré pour sa confidentialité. Il n'a pas d'égal pour ce qui est de maintenir la confidentialité des dossiers de ses clients. C'est un point qui me préoccupe parce que le projet de loi C-83 met fin au système des quatre piliers. Les compagnies d'assurance pourront faire ce que font les banques actuellement et bien d'autres choses encore. Selon vous, le caractère confidentiel de l'information touchant les clients est-il assuré dans le projet de loi?

M. Kuebel: Il l'est, mais nous pensons que la confidentialité que nous avons eue au cours des années sera de plus en plus difficile à l'avenir à cause de l'informatique. Il deviendra très difficile de protéger les clients avec le temps. J'estime moi-même que ça ne sera plus possible d'ici quelques années.

M. Rodriguez: Dans le cadre du projet de loi C-83, les banques pourront posséder des compagnies d'assurance, mais ne pourront pas vendre de l'assurance dans leurs succursales. Elles devront cloisonner leurs opérations. Est-il raisonnable de s'attendre à ce qu'elles puissent protéger l'information contre les transferts électroniques?

M. Kuebel: Il est possible de protéger l'information. Tout dépend du contrôle établi. Est-ce que cette protection est réaliste à long terme? Je ne le crois pas.

M. Rodriguez: Vous offrez des services de gros, avez-vous dit. Vous êtes une banque de l'Annexe II. Ce n'est pas nécessairement le fait des banques de l'Annexe II. Plusieurs d'entre elles ouvrent des succursales.

[*Text*]

Mr. Kuebel: Yes, but in my mind, there are two major Schedule II banks in the retail business, Citibank and Hong Kong Bank. There are one or two other ethnic banks, a Crete Bank and an Italian Bank, but most of the others are more or less wholesale banks.

Mr. Rodriguez: I noticed that the Hong Kong Bank is being very aggressive in this field of opening branches. They are picking targets at the moment.

Mr. Kuebel: Yes.

• 1035

Mr. Rodriguez: I wanted to ask you about harmonization. Are you bound by any provincial rules, in addition to the Federal Bank Act?

Mr. Kuebel: Yes, by the Ontario Securities Commission, in particular. We have a security subsidiary, and as you know, the legislation is Ontario provincial legislation. Also, the government regulation allowed us to have that security. It took us almost two years to get that company off the ground, so that we could start the first business. It was a very tough situation and involved very tough negotiations with the OSC.

Mr. Rodriguez: Are you not suggesting that Ontario drop its legislation? Surely you recognize the responsibility the Ontario government has to its people.

Mr. Kuebel: Absolutely, but I am not used to a system in which you have two legislations in one country, federal and provincial. In Switzerland we have the same federal and provincial legislation, but not financial legislation. The financial section is federally regulated and that is it.

The Chairman: In Germany you do.

Mr. Kuebel: In Germany it is exactly the same. We also have a lot of provinces in Germany, but financial legislation is federally regulated, not provincially.

The Chairman: That is right.

Mr. Rodriguez: So what are you suggesting with respect to that statement?

Mr. Kuebel: I cannot suggest the impossible, but I would like to see only one legislation; namely, federal legislation. Do not forget, we have branches in Montreal, Calgary, and Vancouver. We have additional financial centres in Montreal and Vancouver with additional legislation and additional regulations. It makes it very difficult to conduct international business in centres like Montreal and Vancouver. So I prefer to have federal legislation for financial legislation.

Mr. Sobeski: Earlier in your brief, you talked about the market share restrictions. You mentioned the artificial constraint those restrictions put on you. You talked about syndicating loans in the wholesale business and about sharing the risk. When you take a look at these market share restrictions, do you have to constantly...? If you are providing the competition, I imagine the foreign banks quickly filled up their share.

[*Translation*]

M. Kuebel: Oui, mais il y a surtout deux banques de l'Annexe II qui offrent des services au détail, la Citibanque et la Banque de Hong Kong. Il y en a peut-être encore une ou deux, des banques ethniques, la Crete Bank et la Italian Bank, mais la plupart des autres sont plus ou moins des banques qui offrent des services de gros.

M. Rodriguez: J'ai remarqué que la Banque de Hong Kong est la plus dynamique pour ce qui est de l'ouverture de nouvelles succursales. Elle se choisit des emplacements au moment où nous parlons.

M. Kuebel: Oui.

M. Rodriguez: Je voudrais vous parler de l'harmonisation. Outre la Loi fédérale sur les banques, êtes-vous assujetti à des règles des provinces?

M. Kuebel: Oui, et en particulier par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario. Nous avons une succursale courtière, à laquelle s'applique, comme vous le savez, la législation de l'Ontario; c'est aussi en vertu des règlements de cette province que nous avons pu avoir cette succursale. Nous voulions commencer nos opérations, mais il nous a fallu près de deux ans pour faire démarrer cette succursale. Les négociations avec la CVMO ont été extrêmement difficiles.

M. Rodriguez: Proposez-vous que le gouvernement de l'Ontario laisse tomber sa législation, alors qu'il a des responsabilités envers ses citoyens, comme vous le reconnaissez sans doute?

M. Kuebel: Certainement, mais je n'ai pas l'habitude d'un système dans lequel il existe deux législations, fédérale et provinciale, dans un même pays. En Suisse, nous avons aussi des lois fédérales et provinciales, mais pas dans le domaine financier, qui n'est assujetti qu'à la réglementation fédérale.

Le président: C'est le cas en Allemagne.

M. Kuebel: C'est tout à fait la même chose en Allemagne où il existe aussi beaucoup de provinces, mais le secteur financier est sous réglementation fédérale et non provinciale.

Le président: C'est exact.

M. Rodriguez: Qu'êtes-vous en train de nous proposer?

M. Kuebel: Je ne peux pas vous proposer quelque chose d'impossible, mais j'aimerais qu'il n'y ait qu'une seule législation, qui soit fédérale. N'oubliez pas que nous avons des succursales à Montréal, Calgary et Vancouver. Nous avons d'autres centres financiers à Montréal et à Vancouver, et ils sont assujettis à d'autres lois et règlements. Il est donc très difficile d'entreprendre des opérations internationales dans des centres comme Montréal et Vancouver. Je préférerais donc que la législation financière ne soit que fédérale.

M. Sobeski: Plus tôt dans votre mémoire, vous avez parlé des restrictions quant à la part du marché. Vous avez parlé des contraintes artificielles qu'elles vous imposent. Vous avez parlé de consortialiser les prêts dans les opérations de gros, et de partager les risques. À propos de ces restrictions sur la part du marché, devez-vous constamment...? En étant concurrentielles, j'imagine que les banques étrangères obtiennent rapidement toutes leurs parts du marché.

[*Texte*]

Mr. Kuebel: Yes.

Mr. Sobeski: What sort of restrictions—do you have to look out almost every day and see how much—

Mr. Kuebel: Yes, every day. We have a standing application in front of the OSFI in order to obtain higher deemed authorized capital. We were cut back on our application of deemed authorized capital the last four times. That situation makes it very difficult for us to plan for the future because I have to provide a five-year business plan to obtain the resources, which involve capital and people, and if I cannot do so because of that market constraint, then I have to hold up the whole company. I cannot plan, and that is a serious disadvantage for us and for each other participant in that market.

It is a really awkward situation in a market in which we want to catch up with international places like London, Paris, Frankfurt, or Zurich. So that is something we should get rid of.

Mr. Sobeski: So when you talk in your brief about sharing the risk, it is more of a case of getting together to find out how much you can put together in order to put a deal together.

Mr. Kuebel: If you have large transactions—and I am talking about billions of dollars in loans for one company—no one bank can provide the whole loan. So we have to find five, six, or ten other banks so that we do it together. You do not find that situation only in Canada. We find it partially in Canada and on the international market, depending on what the situation is, but one bank cannot provide such huge credits.

Mr. Sobeski: I will ask you to relate this from a technological point of view because we all identify with consumer banking. Banks set up a retail branch network. Twenty years ago, banking just consisted of deposits and credits and now we are seeing insurance companies that set up individual agent networks. Of course, the future is electronic fund transfers and moving towards debit cards and automated teller machines. Has the same evolution taken place in wholesale banking over the last five or ten years?

• 1040

Mr. Kuebel: Yes, the innovation is just incredible, how the products have changed and how fast we develop new products. We have a similar development in the wholesale business as we have in the retail business.

Mr. Sobeski: In other words, 20 years ago when the local Canadian businessman went to walk down the street to get a loan from his bank... This is history now.

Mr. Kuebel: It still exists, but we have added a lot of additional products. The straightforward loan still exists, but the new products are incredible. Every day we add new products. For instance, we have in Canada a product development group that only develops new products for wholesale business, for financing, for covering interest risk, for foreign exchange risk or for whatever is possible.

[*Traduction*]

M. Kuebel: C'est exact.

M. Sobeski: Quelle sorte de restrictions—devez-vous examiner pratiquement chaque jour combien de...

M. Kuebel: Oui, chaque jour. Nous présentons une demande permanente au BSIF, afin d'obtenir un capital autorisé réputé plus élevé. Dernièrement, elle nous a été refusée à quatre reprises. Dans ces conditions, il nous est très difficile de planifier l'avenir, car pour obtenir des ressources en capital, et des ressources humaines, je dois présenter un plan d'entreprise quinquennal, et si je ne suis pas en mesure de le faire à cause de ces restrictions sur la part du marché, je freine le développement de toute la société. Il m'est impossible de planifier, et c'est un désavantage considérable aussi bien pour nous que pour chacun des autres participants de ce marché.

C'est quelque chose qui nous gêne beaucoup sur un marché dans lequel nous voulons rattraper la concurrence internationale à Londres, Paris, Francfort ou Zurich. Il faudrait donc nous débarrasser de ces restrictions.

M. Sobeski: Dans votre mémoire, vous parlez de partager les risques, mais il s'agit plutôt de déterminer comment les banques peuvent effectuer ensemble certaines transactions.

M. Kuebel: Lorsqu'elles sont très importantes, et certains prêts peuvent représenter des milliards de dollars, aucune banque ne peut les assumer toute seule, c'est pourquoi nous devons en trouver cinq, six ou dix autres afin d'unir nos efforts. Cette situation ne se présente pas seulement au Canada. Elle existe partiellement ici et sur le marché international, dans certains cas, mais une seule banque ne peut pas donner des crédits aussi considérables.

M. Sobeski: Je vous demanderais de situer cette question dans une perspective technologique, car nous ne considérons que les services bancaires aux consommateurs. Les banques créent un réseau de succursales de détail, et il y a 20 ans, les opérations bancaires ne comprenaient que des dépôts et des crédits, alors que maintenant les compagnies d'assurance constituent des réseaux d'agents. Naturellement, à l'avenir, il y aura des transferts électroniques de fonds et l'on s'orientera vers les cartes de débit et les guichets automatiques. Les services bancaires de gros ont-ils connu la même évolution ces cinq ou 10 dernières années?

M. Kuebel: Oui, l'innovation est incroyable, les produits ont considérablement changé et nous en créons très rapidement de nouveaux. L'évolution est donc la même pour les services bancaires de gros que pour les services de détail.

M. Sobeski: En d'autres termes, lorsqu'il y a 20 ans le petit homme d'affaires canadien traversait la rue pour obtenir un prêt à sa banque locale... C'est de l'histoire ancienne maintenant.

M. Kuebel: Cela existe encore, mais nous avons ajouté beaucoup d'autres produits. Les prêts simples existent encore, mais les nouveaux produits sont incroyables, et chaque jour nous en ajoutons des nouveaux. Par exemple, nous avons au Canada un groupe qui crée de nouveaux produits uniquement pour les banques de gros, pour le financement, la couverture des risques de taux d'intérêt, ou des risques de change, ou pour toutes autres possibilités.

[*Text*]

The Chairman: Thank you very much.

Our next witness is the Insurance Bureau of Canada, represented by Jack Lyndon, President; Robert McCormick; and Alex Kennedy, Vice-President and General Counsel.

Mr. Lyndon, if you want to say a few words, then we can get on to some decent questioning.

Mr. John L. Lyndon (President and Chief Executive Officer, Insurance Bureau of Canada): Mr. Chairman, we will be brief. You have had a very full morning, and I gather you have more. Bob McCormick, our chairman, will have a few brief comments and then we would like to chat. It is interesting to see Mr. Rodriguez; we are glad to have you here.

Mr. Rodriguez: Well, well, here we are.

Mr. R.J. McCormick (Chairman of the Board, Insurance Bureau of Canada): Good morning, Mr. Chairman, and good morning, ladies and gentlemen. Thank you for the opportunity to present our brief to you this morning.

We have presented our brief to you in writing before. Consequently we will make just a few summary remarks. I will read a one-page comment for you and after that hopefully answer some questions.

The Insurance Bureau of Canada, IBC, is the national trade association representing some 180 private sector property and casualty insurance companies. In 1989, IBC member companies wrote premiums of $11.9 billion, more than 85% of the general insurance sold by property and casualty insurers in Canada.

IBC welcomes the recent introduction of Bill C-83 and notes that it is the model for future legislation governing insurance companies, banks and co-operative credit associations. While we agree in principle with the bill, IBC believes that several clauses may need amendments when adapted for insurance companies. We will specify those when the opportunity arises to present a brief on insurance companies.

As noted, IBC supports reform in financial services. We are concerned, however, that the total removal of measures to separate the traditional pillars of the financial sector would be severely detrimental to the Canadian consumer. For this reason, IBC supports the white paper's ban on retailing of insurance through banks and, in addition, is opposed to the recommendation to permit banks to promote goods and services, including insurance, to their credit card holders.

• 1045

Mr. Chairman, I want to note that the position regarding the recommendation to permit banks to promote goods and services, including insurance, to their credit card holders, is the solid majority, but not unanimous, position of our members.

[*Translation*]

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Notre prochain témoin est le Bureau d'assurance du Canada, représenté par son président, Jack Lyndon, son vice-président et chef de l'administration, Alex Kennedy, et Robert McCormick.

Monsieur Lyndon, si vous voulez dire quelques mots, nous pourrons vous poser ensuite quelques questions pertinentes.

M. John L. Lyndon (président-directeur général, Bureau d'assurance du Canada): Monsieur le président, nous serons brefs. Vous avez eu une matinée très chargée, et je crois savoir que vous attendez d'autres témoins. Bob McCormick, président du Conseil, fera quelques observations, puis nous aimerions bavarder. Je vois que M. Rodriguez est ici, et nous nous en réjouissons.

M. Rodriguez: Tout le plaisir est pour moi.

M. R.J. McCormick (président du Conseil, Bureau d'assurance du Canada): Bonjour, monsieur le président, bonjour mesdames et messieurs. Je vous remercie de nous donner l'occasion de vous présenter notre mémoire ce matin.

Nous vous avons déjà envoyé notre texte, et je vais donc me contenter de faire quelques observations. Je vais vous lire une page d'observations, puis je répondrai à vos questions.

Le Bureau d'assurance du Canada, BAC, est une association professionnelle à l'échelle du pays représentant environ 180 compagnies d'assurance incendie, accident et risques divers. En 1989, les encaissements de primes des sociétés membres du BAC se sont élevés à quelques 11.9 milliards de dollars, soit plus de 85 p. 100 des assurances générales vendues au Canada par ce type de compagnies.

Le BAC se réjouit du dépôt récent du projet de loi C-83, et il note qu'il est destiné à servir de modèle à la législation qui sera déposée au sujet des banques, des compagnies d'assurance et des associations coopératives de crédit. Le BAC appuie le principe qui sous-tend ce projet de loi, mais nous estimons que plusieurs articles pourront exiger des modifications lorsqu'ils s'appliqueront aux compagnies d'assurance. Nous les préciserons lorsque nous aurons l'occasion de présenter un mémoire sur ces compagnies.

Comme nous l'avons indiqué, le BAC appuie la réforme des services financiers. Cependant, nous craignons que supprimer toutes les mesures séparant les piliers traditionnels du secteur financier causerait un préjudice grave aux consommateurs canadiens. Pour cette raison, le BAC appuie l'interdiction du Livre blanc quant à la vente d'assurance par les banques, et de plus, il s'oppose à la recommandation en vertu de laquelle les banques auront le pouvoir de faire la promotion de produits et services, y compris l'assurance, auprès de leurs détenteurs de carte de crédit.

Monsieur le président, je voudrais mentionner que cette dernière position est celle de la grande majorité de nos membres qui n'y souscrivent toutefois pas à l'unanimité.

[*Texte*]

The Chairman: Some of your members are going to sell their insurance with a credit card, are they?

Mr. McCormick: I cannot speak for all the members and their individual desires, but that might be a reasonable conclusion.

Furthermore, IBC is opposed to the white paper's provision to permit bank ownership of insurance companies. It sees this as a stepping-stone towards the eventual distribution of insurance products through the banks' branch networks. In addition, there would be a concentration of the financial sector in the hands of a handful of very powerful organizations, if that were the case.

IBC believes that the current distribution system is both cost-effective and highly competitive. It involves some 65,000 Canadians, including more than 28,000 licensed brokers, serving their fellow citizens in communities across the country. Insurance is a diverse product, and frequently a complex one, requiring professional skills to match protection to individual needs. Many insurance products do not lend themselves to standardization and mass distribution. Such an approach would result in a significant reduction in service to the consumer and could leave individual consumers with too much coverage or else dangerously exposed with too little.

IBC believes that the banks' entry into the distribution of insurance products would be characterized by standardization and mass distribution. We do not believe that banks could replicate or improve on existing levels of service at lower costs. To do so would require that they support their insurance operations with internal subsidies.

In addition to these concerns, IBC believes that the banks' entry into insurance distribution would create the potential for consumer abuse and would result in reduced competition and market distortions, including oligopolistic pricing and unnecessary dislocation. Dislocation, standarization and a reduction in consumer service would also result from proposals to give banks the power to promote insurance to their credit card holders. Furthermore, the extraordinarily high interest rates charged on outstanding credit card balances would add significantly to the cost of insurance to the consumer. Of equal concern is the fact that banks would not have to meet the requirement, rightly imposed on brokers and agents, of having to demonstrate knowledge of the product they sell prior to marketing insurance to credit card holders. Clearly, the only person to suffer in these circumstances would be the consumer.

IBC believes that the public interest is best served by preserving the existing distinct and separate nature of insurance distribution, which is eminently suited to both the characteristics of the product and the requirements of the consumer. It gives consumers access to proper coverage at a reasonable price, professional advice, competent service, and sympathetic assistance with claims. But this capability could well be undermined by the promotion of insurance by the

[*Traduction*]

Le président: Certains de vos membres vont-ils vendre leur assurance avec une carte de crédit?

M. McCormick: Je ne puis pas parler en leurs noms à tous, n'y exprimer leurs préférences personnelles, mais cela pourrait être une conclusion raisonnable.

De plus, le BAC s'oppose aux dispositions du Livre blanc permettant aux banques d'être propriétaires de compagnies d'assurance. Je considère que cela marquera le début de la possibilité de distribution de produits d'assurance par le biais des réseaux de succursales des banques. En outre, cela risquerait de concentrer le secteur financier entre les mains d'une poignée d'organismes très puissants.

Selon le BAC, une vive concurrence et une administrative rentable caractérisent le secteur actuel de distribution de l'assurance où travaillent quelque 65,000 Canadiens, dont plus de 28,000 courtiers agréés vendant des assurances à leurs concitoyens partout au Canada. L'assurance est un produit divers et souvent complexe, exigeant un savoir-faire pour répondre aux besoins de protection de chaque cas. Beaucoup de produits d'assurance ne se prêtent pas à une standardisation et à une distribution de masse. Une telle approche entraînerait une grande diminution des services aux consommateurs, plusieurs consommateurs risquant de se trouver beaucoup trop assurés, ou trop peu protégés, et dont dangereusement exposés.

Le BAC estime que l'accès des banques à la distribution des produits d'assurance serait caractérisé par une standardisation et une distribution de masse. Nous ne pensons pas que les banques pourraient donner les mêmes services, ou améliorer les services actuels, à coûts moindre. Cela exigerait qu'elles appuient leurs opérations d'assurance au moyen de subventions internes.

Outre ces préoccupations, le BAC croit que l'accès des banques à la distribution de l'assurance créerait des possibilités d'abus au détriment des consommateurs, tout en entraînant une diminution de la concurrence et des distorsions du marché, puisque les prix seront établis dans un climat d'oligopole qui créera des dislocations inutiles. La dislocation, la standardisation et une réduction des services aux consommateurs découleront aussi des propositions visant à donner aux banques le pouvoir de distribuer de l'assurance à leurs détenteurs de cartes de crédit. En outre, les taux d'intérêt extrêmement élevés qui sont exigés sur le solde non payé des factures de cartes de crédit entraîneraient une augmentation considérable du coût de l'assurance pour le consommateur. Ce qui nous préoccupe autant, c'est que les banques n'auront pas à prouver qu'elles connaissent leur produit, avant de le vendre aux détenteurs de cartes de crédit, comme doivent le faire à juste titre les courtiers et les agents. Dans ces circonstances, la seule personne lésée sera évidemment le consommateur.

Le BAC estime que pour défendre au mieux l'intérêt du public, il faut maintenir le caractère distinct et séparé qui est actuellement celui de la distribution de l'assurance, qui répond le mieux aux caractéristiques du produit et aux besoins du consommateur. Ce dernier a ainsi accès à une assurance à prix raisonnable, ainsi qu'à des conseils professionnels, à des services compétents et à une aide compréhensive en cas de sinistre. Mais ces avantages

[*Text*]

banks to their credit card holders, or, if bank ownership of insurance companies is eventually allowed to result, in distribution of insurance products through bank branch networks.

The Chairman: You are opposed to a Visa card being used to purchase insurance, are you? In other words, if an insurance broker in Mississauga decides to accept Visa in payment of his invoice, would you be opposed?

Mr. McCormick: We are opposed to banks selling their own insurance.

The Chairman: All right, but let us talk about the credit card. If Haney Hunt and Bowden, which is a fairly large insurance broker in Mississauga, decides to accept Visa and Mastercard, and the Canadian Imperial Bank of Commerce, which carries Visa, suggests that you should deal with your Visa agent, and lists Haney Hunt and Bowden as a Visa agent to buy insurance, have you an objection to that?

Mr. McCormick: If I understand your question, the bank would not have any involvement in this.

• 1050

The Chairman: Sure they would. The more times a Visa card is used to pay the insurance, the more commission they get from the company that is prepared to take the Visa. They do not do the Visa for free. They get 2% to 5% on that Visa. So every time somebody uses a Visa card to buy something, the Visa company or the bank makes a profit.

Mr. McCormick: But that is the collecting of the premium.

The Chairman: Even if the person pays her Visa card off immediately, the bank makes a profit. Is it not in the interest of the bank or the Visa company to get as many people using Visa as possible so they can get a piece of every invoice paid by Visa?

Mr. McCormick: But that is the collection of the premium, Mr. Chairman. And what we are talking about is the underwriting of insurance and the selling of insurance and the explaining of insurance, not the collection. We simply believe that the banks are not capable of doing that in the best interests of the consumer.

The Chairman: I wanted to understand your complaint about the use of Visa or MasterCard and the promotion by the Visa and MasterCard institutions of insurance for a particular insurance company.

Mr. McCormick: Well, if the bank itself owned an insurance company, and said, buy our home-owners insurance with your Visa card or through our branch—

The Chairman: Not through your branch; not through a branch.

Mr. McCormick: All right.

The Chairman: Obviously, it would be a mail-order thing.

[*Translation*]

pourraient fort bien être compromis si les banques faisaient la promotion de l'assurance à leurs détenteurs de cartes de crédit, ou si finalement, la propriété de compagnies d'assurance par les banques permettait à celles-ci de distribuer des produits d'assurance dans leurs réseaux de succursales.

Le président: Vous vous opposez à ce que l'on utilise une carte Visa pour acheter de l'assurance, n'est-ce pas? Autrement dit, vous vous opposeriez-vous à ce qu'un courtier de Mississauga accepte de se faire payer sa facture au moyen de Visa?

M. McCormick: Nous nous opposons à ce que les banques vendent leur propre assurance.

Le président: Très bien, parlons de la carte de crédit. Si Haney Hunt et Bowden, qui est un assez grand courtier d'assurance de Mississauga, décide d'accepter Visa et Master Card, et que la Banque de commerce canadienne impériale, qui utilise Visa, dit qu'il faudrait traiter avec le mandataire de Visa, soit Haney Hunt et Bowden, dans ce cas, pour acheter de l'assurance, auriez-vous une objection à cela?

M. McCormick: Si j'ai bien compris votre question, la banque ne participerait nullement à la transaction.

Le président: Au contraire. Plus la carte Visa est utilisée pour payer l'assurance, plus la banque touche de commissions de la compagnie qui est disposée à accepter cette carte dont l'utilisation n'est pas gratuite, puisqu'elle rapporte 2 p. 100 à 5 p. 100. Ainsi, chaque fois que quelqu'un utilise une carte Visa pour acheter quelque chose, la compagnie Visa ou la banque fait un profit.

M. McCormick: Mais il s'agit de la prime perçue.

Le président: Même si quelqu'un paie immédiatement sa carte Visa, la banque fait un profit. N'est-il pas dans l'intérêt de celle-ci ou de la compagnie Visa de faire utiliser la carte par le plus de personnes possible, afin d'obtenir une partie de chaque facture payée au moyen de Visa?

M. McCormick: Mais il s'agit de la perception de la prime, monsieur le président. Or nous parlons non pas de facturation mais de souscription, de vente et d'explication quant à l'assurance. Nous ne croyons pas du tout que les banques soient capables de faire cela en respectant vraiment les intérêts des consommateurs.

Le président: Je voulais comprendre vos plaintes quant à l'utilisation de la carte Visa ou Master Card et à la promotion par les services Visa et Master Card d'une assurance, pour une compagnie d'assurance donnée.

M. McCormick: Si la banque est elle-même propriétaire d'une compagnie d'assurance, et qu'elle dise acheter notre assurance pour propriétaires avec votre carte Visa, ou par le biais de notre succursale. . .

Le président: Pas par le biais d'une succursale.

M. McCormick: Très bien.

Le président: De toute évidence, cela se ferait par correspondance.

[*Texte*]

Mr. McCormick: If I mail with their Visa card, we object to that, because we do not think the consumer is getting good, sound advice and can be given good, sound advice by the bank through the mail process.

Mr. Soetens: I appreciate your comments about this connection between banks and insurance companies. The bank I happen to borrow my money from—I do not have any deposits—is promoting that I buy insurance and tie it to my mortgage. I have my mortgage with them, and if I have my insurance with them, 10 years from now I will get back a reduction in my mortgage, which is almost equal to all the premiums I have paid on my insurance over the previous 10 years. That is property insurance. Do you support that? And have you reprimanded your member who is providing the insurance, or do you have the ability to do that?

Mr. McCormick: We do not support that. And my understanding is that the Office of the Superintendent of Financial Institutions has ruled that is not proper on the part of the bank and that they are changing that.

Mr. Soetens: I appreciate that this is the way the superintendent ruled, but I got the notice the day after he was here telling us that is what he had done.

Mr. Lyndon: Mr. Soetens, we are not a regulatory agency. We have no power of sanction.

Mr. Soetens: I appreciate that you do not have the power of sanction. But there are ways and there are rules of membership and so on that do not. . . I guess my question to you is: within your rules of membership and so on, have you discouraged that kind of thing from happening? For example, has your organization made representation to the Office of the Superintendent of Financial Institutions demanding that the Canadian Imperial Bank of Commerce be given a cease and desist order, or whatever the hell he can do, to prevent this kind of thing from happening?

Mr. Lyndon: Mr. Soetens, it happened rather quickly. We have in the past brought these to the attention of the responsible authorities, but in this case we did not.

Mr. Soetens: I am only using this practice because I happen to be familiar with it. There may be others that exist as well. But with this one, has it caused discussion within your membership, as an association, to suggest that you ought to address rules in that light, or has the whole organization been mute on the thing?

Mr. Lyndon: It has caused quite a bit of internal discussion. We have never taken onto ourselves a sanction more than a moral suasion role in the regulatory framework. This particular one has caused quite a stir among the membership.

• 1055

Ms Callbeck: I am wondering about insurance coverage. The Canadian Bankers' Association tells us that if banks are allowed to sell insurance, people will carry much more insurance because they will be more aware of insurance products. Do you agree with that?

[*Traduction*]

M. McCormick: Nous nous opposons à ce que le consommateur achète son assurance en la payant avec la carte Visa, par ce que nous ne pensons pas que la banque peut lui donner de bons conseils par correspondance.

M. Soetens: J'ai apprécié vos observations sur ce lien entre les banques et les compagnies d'assurance. La banque où il se trouve que j'emprunte de l'argent—je n'ai pas de dépôt—me propose d'acheter une assurance liée à mon hypothèque. J'ai obtenu mon hypothèque dans cette banque, et si j'y achète une assurance, dans dix ans, j'obtiendrai une réduction de mon hypothèque pratiquement égale à toutes les primes que j'ai payées pour mon assurance au cours des dix années précédentes. Il s'agit de l'assurance de biens. Appuyez-vous ce principe? Avez-vous réprimandé ceux de vos membres qui vendent cette assurance, ou est-ce que vous pouvez faire cela?

M. McCormick: Nous n'appuyons pas ce principe. Je crois savoir que le Bureau du surintendant des institutions financières a décidé que les banques ne devaient pas faire ce genre de choses et que l'on est donc en train de corriger la situation.

M. Soetens: Je comprends que le surintendant ait pris une telle décision, mais j'ai reçu cette offre le lendemain du jour où il était ici pour nous dire ce qu'il avait fait.

M. Lyndon: Monsieur Soetens, nous ne sommes pas un organisme de réglementation, et nous n'avons pas de pouvoir de sanction.

M. Soetens: Je comprends que vous n'en avez pas. Mais il existe des moyens, et des règles touchant les membres qui ne. . . Ma question est en fait la suivante: dans les règles de votre association, avez-vous découragé vos membres à faire ce genre de choses? Par exemple, votre association a-t-elle fait des représentations auprès du Bureau du surintendant des institutions financières pour lui demander d'imposer une ordonnance de cesser et de s'abstenir à la Banque de commerce canadienne impériale, ou pour lui demander de trouver un autre moyen pour qu'elle cesse de faire ce genre de choses?

M. Lyndon: Monsieur Soetens, les choses se sont faites très rapidement. Par le passé, nous les avons soumises à l'attention des autorités responsables, mais nous ne l'avons pas fait dans ce cas.

M. Soetens: Je connais bien cette pratique, et c'est seulement pour cela que j'en parle. Il peut en exister d'autres aussi. Mais les membres de votre association ont-ils discuté de cette question, pour dire qu'il faudrait envisager des règles à ce sujet, ou est-ce que toute votre association n'a rien fait dans toute cette affaire.

M. Lyndon: La chose a entraîné bien des discussions au sein de l'association. En matière de réglementation, nous nous sommes toujours contentés d'agir sur la conscience des uns et des autres. Mais dans ce cas-ci, nos membres ont été très préoccupés.

Mme Callbeck: Qu'en est-il de la couverture d'assurance? L'Association des banquiers canadiens nous a dit que si les banques sont autorisées à vendre de l'assurance, les gens seront beaucoup plus assurés, car ils seront plus au courant des produits d'assurance. Est-ce votre avis?

[*Text*]

Mr. McCormick: No, I do not agree with that at all. Mr. Chairman, I think two things. First of all, as far as automobile insurance is concerned, third-party liability insurance is mandatory in every province and people are very aware of their need to buy insurance. In fact, the average limits of insurance on automobiles in Canada is much higher than it is in the United States. I think that is a tribute to the broker system and the companies, of course, that do a good job in pointing out to their clients the need to buy adequate limits of insurance.

On home and contents insurance, for many, many years companies have had valuation schedules, if you will, by which clients can determine approximately the amount of insurance they should carry. There has been, again for many years, a push to sell replacement-cost insurance. As a result, if you have replacement-cost coverage, you have to have a value that is equal to the replacement cost of it. Consequently, I think people are well insured and I do not see how the banks would improve on that at all. In fact, I think they would not do as good a job.

Ms Callbeck: So you really tend to think that Canadians are adequately insured. Is that what you are saying?

Mr. McCormick: I think they are better insured—I know they are better insured—than in some other countries, and I do not see how the banks would improve upon it.

Ms Callbeck: You do not think the banks would create new markets there at all.

Mr. Lyndon: They might.

Mr. McCormick: It is hard to imagine that with a piece of paper in the mail I would buy more insurance.

Ms Callbeck: I mean if banks were selling insurance right on the premises.

Mr. Alex Kennedy (Vice-President and General Counsel, Insurance Bureau of Canada): Mr. Chairman, I think the brokers have been very good at bringing to the attention of consumers innovations that the companies have made and developed, such as the under-insured motorist endorsement, which needs some explanation to people but which is probably one of the most innovative things in the automobile area that the industry has ever done. That is the kind of service they would get from a broker and obviously involves someone with training and experience.

Ms Callbeck: There is one other question here. In your industry, do you have any kind of mechanism where consumers with complaints can get their concerns looked into?

Mr. Lyndon: I will speak to that. We have consumer information in Atlantic Canada. We have a 1-800 number into Halifax that serves the Atlantic region. In Quebec, out of Montreal, there is a consumer service. We do not service as well as the brokers in the community do all the outlying regions in every province. In all provinces we have a central consumer agency. I was looking at the figures last night. We had 1,500 questions and responses last week of an

[*Translation*]

M. McCormick: Non, pas du tout. Monsieur le président, je pense deux choses. Tout d'abord, en ce qui concerne l'assurance-automobile, l'assurance aux tiers est obligatoire dans toutes les provinces, et les gens sont très conscients de la nécessité d'acheter une assurance. En fait, les limites moyennes de l'assurance-automobile au Canada sont beaucoup plus élevées qu'aux Etats-Unis. Cela montre bien les qualités des courtiers et des compagnies d'assurance qui font un bon travail en disant à leurs clients qu'ils doivent acheter des limites d'assurance suffisantes.

Quant à l'assurance sur le logement et son contenu, depuis bien des années les compagnies d'assurance ont des tableaux qui permettent à leurs clients de déterminer approximativement le montant d'assurance qu'ils devraient acheter. Depuis bien des années on essaye aussi de vendre des assurances de la valeur à neuf, qui permettent de racheter les biens perdus sans faire intervenir la dépréciation. Par conséquent, je pense que les gens sont bien assurés, et je ne vois pas comment les banques pourraient améliorer cela. En fait, je pense qu'elles ne feraient pas un aussi bon travail.

Mme Callbeck: Par conséquent, vous avez tendance à penser que les Canadiens sont bien assurés. Est-ce bien ce que vous dites?

M. McCormick: Je pense, et je sais qu'ils sont mieux assurés que dans certains autres pays, et je ne vois pas comment les banques pourraient améliorer cela.

Mme Callbeck: Vous ne pensez pas que les banques pourraient créer là de nouveaux marchés.

M. Lyndon: Elles pourraient le faire.

M. McCormick: Il est difficile d'imaginer qu'un document qui me serait envoyé par la poste me ferait acheter davantage d'assurance.

Mme Callbeck: Je parlais des banques vendant de l'assurance dans leurs propres locaux.

M. Alex Kennedy (vice-président et chef de l'administration, Bureau d'assurance du Canada): Monsieur le président, je pense que les courtiers ont fait un très bon travail pour expliquer aux consommateurs toutes les innovations mises au point par les compagnies d'assurance, comme la sous-assurance des tiers, qu'il faut expliquer, mais qui constitue probablement l'une des choses les plus novatrices qu'ait jamais fait l'industrie dans le domaine de l'automobile. C'est donc un service que l'on peut obtenir d'un courtier, et qui exige de toute évidence de l'expérience et de la formation.

Mme Callbeck: Il y a une autre question ici. Dans votre industrie, avez-vous des mécanismes grâce auxquels les consommateurs qui ont des plaintes peuvent se faire entendre?

M. Lyndon: Je vais répondre à votre question. Nous avons un service d'information aux consommateurs dans le Canada Atlantique. Nous avons un numéro 1-800 à Halifax, qui dessert la région de l'Atlantique. A Québec, à l'extérieur de Montréal, il existe un service aux consommateurs. Nous ne sommes pas extrêmement actifs, car les courtiers desservent toutes les régions éloignées, dans chaque province. Dans toutes les provinces, nous avons un organisme central

[*Texte*]

information and complaint area in the Greater Toronto region. Also in British Columbia, Alberta, Saskatchewan and Manitoba, there is an agency. We advertise in the yellow pages.

Ms Callbeck: I live in Prince Edward Island, and there is a mechanism, then, in place to deal with complaints. Is that right?

Mr. Lyndon: There is a 1-800 number that feeds into a consumer information office in Halifax.

Ms Callbeck: That complaint will be attended to.

Mr. Lyndon: Yes. I will send you a little piece on it.

Ms Callbeck: Have you done any surveys to show the level of customer satisfaction?

Mr. Lyndon: We think it is over 90%. I will tell you why. When you have a complaint, it is usually over price or claims handling procedure. I suppose, if I can be a little glib, the squeaky wheel approach in doing these things is often what someone who samples complaints works on. There are a lot of satisfied customers you never hear about. I do not believe, even in the worst scenario, it is more than 8% or 9% across the nation.

• 1100

Mr. Sobeski: The Consumers' Association of Canada was here yesterday or two days ago. I cannot remember now. They basically recommended that the banks be allowed to sell insurance products within their retail outlets because they thought it would be best for the consumers. The witness before you talked about the Swiss and German examples.

Have you had any discussions with the Consumers' Association of Canada? Obviously they are representing the interests of consumers. You are representing the P and C industry. Obviously, P and C industries are successful because they do service the clients. So we are hearing two conflicting statements, and I wonder if you could comment on that.

Mr. Lyndon: We have not had recent discussions with the Consumers' Association, but I do not believe that was their national stance two years ago when we started the negotiations. I was not aware the CAC had changed their stance.

The Chairman: Mr. Sobeski believes they have a large loan from the bank, and they want to whittle away at the interest or something like that. You would have thought Helen K. Sinclair prepared their brief for them.

Mr. Lyndon: With respect, I am going to deal with Mr. Sobeski's question. I am sorry, Mr. Sobeski, I was not aware they had changed their position. We will certainly find out what has caused that. They have been reasonably happy with the brokerage community. They have specific complaints, both in underwriting areas and the distribution mechanism, but their stance on the banks has dramatically changed over the last two years.

[*Traduction*]

desservant les consommateurs. J'ai examiné les chiffres hier soir. La semaine dernière, dans la région du Toronto métropolitain, nous avons reçu 1,500 demandes d'information et plaintes. Il existe aussi une agence en Colombie-Britannique, en Alberta, dans la Saskatchewan et au Manitoba. Nous faisons de la publicité dans les pages jaunes.

Mme Callbeck: Je vis dans l'Île-du-Prince-Édouard, et il existe donc un mécanisme en cas de plaintes, n'est-ce pas?

M. Lyndon: Il existe un numéro 1-800 qui communique avec un bureau d'information pour les consommateurs, à Halifax.

Mme Callbeck: On s'occupe donc des plaintes.

M. Lyndon: En effet. Je vais vous envoyer un petit document à ce sujet.

Mme Callbeck: Avez-vous effectué des sondages pour déterminer le niveau de satisfaction des clients?

M. Lyndon: Nous pensons qu'il dépasse 90 p. 100. Je vais vous dire pourquoi. Lorsqu'il y a une plainte, elle porte en général sur les coûts, ou sur le règlement des sinistres. Souvent, les gens se plaignent du manque d'efficacité du processus. Il y a un grand nombre de clients satisfaits dont on entend jamais parler. Je ne crois pas, même dans le pire des cas, que cela représente plus de 8 ou 9 p. 100 dans tout le pays.

M. Sobeski: Hier, ou il y a deux jours, nous avons reçu les porte-parole de l'Association des consommateurs du Canada. Je ne sais plus au juste quand c'était. Ils ont essentiellement recommandé que les banques soient autorisées à vendre des produits d'assurance dans leurs succursales; à leur avis, ce serait dans l'intérêt des consommateurs. Le témoin qui vous a précédés nous a parlé des exemples suisses et allemands.

En avez-vous discuté avec l'Association des consommateurs du Canada? Il va sans dire qu'elle représente les intérêts des consommateurs. Vous parlez ou non du secteur des assurances générales. Ce secteur est florissant, sans doute parce qu'il répond au besoin de ses clients. Nous entendons deux points de vue contradictoires et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Lyndon: Nous n'avons pas eu récemment de discussions avec l'Association des consommateurs mais je ne crois pas que c'était sa position il y a deux ans, quand nous avons ouvert les négociations. Je ne savais pas que l'ACC avait changé d'avis.

Le président: M. Sobeski croit que l'association a obtenu un prêt important de la banque et qu'elle veut obtenir une réduction du taux d'intérêt, ou quelque chose du genre. On aurait cru que Helen K. Sinclair leur avait rédigé leur mémoire.

M. Lyndon: Si vous le permettez, j'aimerais répondre à la question de M. Sobeski. Je m'en excuse, monsieur Sobeski, mais je ne savais pas que l'association avait changé d'avis. Nous allons certainement tenter de découvrir pourquoi. Elle s'était montrée raisonnablement satisfaite des servcies des courtiers. Elle a des doléances précises en ce qui concerne la souscription et le mécanisme de distribution, mais sa position à l'égard des banques a changé du tout au tout ces deux dernières années.

[*Text*]

Mr. Sobeski: Yes. They did attach a caveat of concern of tied selling at the end of their presentation.

We have had many witnesses come forward talking about the rules as far as audit committees, conduct review committees, are concerned. The P and C industry has difficulties with that part of the legislation, I understand. What are your concerns about the directors, those particular rules? What is the implication? What is the concern of the P and C industry in regard to that area?

Mr. Kennedy: I do not think we have any real concerns in that area. We were reflecting concerns of some individual companies. Specifically, for example, when the insurance legislation comes down, we know that corporate governance provisions are going to be fairly standard for all the financial institutions, largely because they are drawn from the CBCA and the Bank Act. They tend to be more in the nature of rules that apply to public companies. We think there are a number of areas in there that do not make the same sense for an industry that is mainly private, whether it is publication of notices of payment of dividend in the *Gazette*, that type of approach.

I think the reference to directors was directed to the issue of a requirement of a director to notify the Superintendent of Financial Institutions when he is in disagreement with his other directors. I think that was more related to deposit-taking practices than anything else and did not make all that sense.

Certainly we are not opposed to audit committees. We are not opposed to the general concept of the conduct review committee. As you know, this industry has a lot of foreign companies involved in it. Some of them operating on the international scene already have many checks and balances in place. There is a feeling on their part that to require duplication of some of that is just going to add to their expense. It is simply a reflection of some of our individual company members' concerns. It is not a main feature of our concern.

• 1105

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, from what I gather—of course, you are all singing from the same hymn book—we do not want financial institutions, such as banks and trust companies, marketing insurance or owning insurance companies. I have some difficulty understanding how you could have rules in Canada at the provincial level that allow financial institutions to market insurance directly in their branches. I am thinking of the province of Quebec, the province of British Columbia, the caisse-populaires Desjardins in Quebec marketing insurance. Are all these bad practices you are warning us about, which the banks would let lose on the Canadian consumer, evident in the province of Quebec?

[*Translation*]

M. Sobeski: Oui. Par ailleurs, à la fin de son exposé, elle a exprimé des préoccupations à l'égard des ventes liées.

De nombreux témoins ont soulevé la question des règles applicables aux comités de vérification et aux comités de révision. Je crois savoir que le secteur de l'assurance générale a des réserves à l'égard de ces dispositions du projet de loi. Quelles sont vos préoccupations en ce qui a trait aux règles applicables aux adminsitrateurs? Quels problèmes posent-elles au secteur de l'assurance générale?

M. Kennedy: Je ne crois que nous ayons de réelles préoccupations à cet égard. Nous nous sommes faits l'écho de compagnies individuelles. A titre d'exemple, nous savons que le projet de loi visant le secteur de l'assurance qui doit être déposé comportera des dispositions touchant l'administration des sociétés qui seront plus ou moins les mêmes pour toutes les institutions financières, essentiellement parce qu'elles sont tirées de la Loi sur les sociétés par action et de la Loi sur les banques. Ces règles seront très semblables à celles qui s'appliquent aux sociétés publiques. Nous estimons que certaines des règles sont moins justifiées dans le cas d'un secteur où la plupart des sociétés sont privées, qu'il s'agisse de la publication des avis de paiement de dividendes dans la *Gazette* ou autres règles du genre.

Quant aux règles applicables aux administrateurs, je pense qu'il s'agissait de l'obligation qui est faite à un administrateur qui serait en désaccord avec les autres administrateurs de communiquer le fait au surintendant des institutions financières. A mon avis, ces règles visent davantage les institutions de dépôt qu'autre chose et sont moins justifiées dans notre cas.

Nous ne nous opposons pas à la création de comités de vérification. Nous ne nous opposons pas, de façon générale, à la création d'un comité de révision. Comme vous le savez, notre secteur compte de nombreuses sociétés étrangères. Certaines d'entre elles qui sont implantées au niveau international ont déjà mis en place une série de garde-fous. Elles estiment que si elles doivent mettre en place une deuxième série de mesures de sauvegarde, cela fera gonfler leurs coûts. Nous n'avons que transmis les préoccupations de certaines compagnies membres de notre groupe. Ce n'est pas l'une de nos principales préoccupations.

M. Rodriguez: Si je comprends bien—et ils chantent tous le même refrain—ils ne veulent pas que les institutions financières, dont les banques et les sociétés de fiducie, fassent la vente au détail de l'assurance ou possède des compagnies d'assurance. J'ai du mal à comprendre comment il serait possible que les provinces canadiennes permettent aux institutions financières de vendre directement des produits d'assurance dans leurs succursales. Je songe plus particulièrement à la Colombie-Britannique et au Québec où les caisses populaires Desjardins vendent des produits d'assurance. Toutes ces pratiques dangereuses contre lesquelles vous nous mettez en garde et que les banques utiliseraient à l'encontre des intérêts des consommateurs canadiens existent-elles au Québec?

[*Texte*]

Mr. Lyndon: Mr. Rodriguez, there are some caveats that we would put on any marketing system. To get the best product, the best knowledge, the best choice to the average consumer you need to have a substantive interface and a trained professional to help you with buying your product.

Mr. Rodriguez: No, that is not the question, Mr. Chairman.

Mr. Lyndon: If you are referring to split jurisdiction, how can it be okay in Quebec and how can we be against that? I think there are substantial problems with any system where you have selling that can border on tied selling.

Mr. Rodriguez: Have you had any history or any complaints of tied selling in Quebec? If the caisse Desjardins. . .if this is what is happening, I could write to Mr. Béland. Do you have any complaints? Do you have any history of that? Are you twisting arms in the caisse-populaires in Quebec and in the credit unions in British Columbia?

Mr. Lyndon: In Quebec it is a little early to tell.

Mr. Rodriguez: All right. Well, how about the complaints—

The Chairman: They have been selling insurance for a long time, have they not?

Mr. Lyndon: Not to the scale that they have in the last year and a half, sir.

Mr. McCormick: They have been selling through brokers.

Mr. Rodriguez: I do not see how you could have a system where all the encouragement is for financial institutions to go and locate in a province where they can do things that they cannot do nationally. The whole idea is to try to get people to do things through the federal laws and under federal jurisdiction, and not to have 10 different jurisdictions with 10 different provinces doing different things.

Now you set yourself up as holier than thou, but what about the complaints I have received from constituents where insurance brokers, insurance agents, are in fact saying to people who want, say, insurance on their snowmobiles that they are not going to give them the insurance unless they bring their car and house insurance to them? I saw a lot more of that kind of tied selling, brother, especially in Ontario, when premiums went up and companies were becoming much more selective, especially on snowmobile insurance. You guys are not lily white at all.

Mr. Lyndon: I hope I do not set myself up as somebody who is lily white, but I understand where you are coming from.

Mr. Rodriguez: You have accused other people of the potential tied selling of all this stuff. We have laws in this country about tied selling.

[*Traduction*]

M. Lyndon: Monsieur Rodriguez, nous estimons que tout système de commercialisation doit être assorti de mesures de sauvegarde: pour pouvoir offrir au consommateur moyen le meilleur produit, la meilleure information et le meilleur choix possible, il faut pour cela un contact direct entre le professionnel bien formé et le client.

M. Rodriguez: Non, ce n'est pas ma question, monsieur le président.

M. Lyndon: Si vous voulez parler du partage des compétences, comment cela peut-il être acceptable au Québec et que nous nous y opposions? A mon avis, de sérieux problèmes risquent de survenir dans tout système qui permet des pratiques proches de la vente liée.

M. Rodriguez: Avez-vous reçu des plaintes ou connaissez-vous des exemples de vente liée au Québec? Si les caisses populaires Desjardins. . . si cela se produit, je pourrais écrire à M. Béland. Avez-vous reçu des plaintes? Avez-vous des exemples à citer? Tordez-vous les bras des caisses populaires au Québec et des sociétés coopératives de crédit de la Colombie-Britannique?

M. Lyndon: Au Québec, il est encore un peu trop tôt pour en juger.

M. Rodriguez: D'accord. Enfin, qu'en est-il des plaintes. . .

Le président: Les caisses populaires vendent des produits d'assurance depuis longtemps, n'est-ce pas?

M. Lyndon: Pas à l'échelle atteinte au cours de la dernière année et demie, monsieur.

M. McCormick: Elles vendent des produits d'assurance par l'entremise de courtiers.

M. Rodriguez: Je conçois mal un système qui inciterait les institutions financières à aller s'implanter dans une province où elles pourraient s'adonner à des activités qui leur seraient interdites en vertu de la réglementation fédérale. Notre but est au contraire d'obtenir que les sociétés se conforment aux lois fédérales et à la réglementation fédérale, et non pas qu'elles puissent s'adonner à des activités tout à fait différentes dans les dix provinces.

Vous voudriez nous faire croire que vous êtes vous-mêmes sans reproche, mais qu'en est-il des plaintes que j'ai reçues de mes électeurs au sujet de courtiers et d'agents d'assurance qui disent à leurs clients éventuels que s'ils veulent obtenir de l'assurance pour leurs motoneiges ils ne l'obtiendront qu'à condition de prendre leur assurance-automobile et leur assurance-maison auprès d'eux. Je vous prie de me croire que j'ai vu davantage de cas de vente liée, particulièrement en Ontario, où les compagnies d'assurance faisaient les becs fins quand les primes augmentaient, particulièrement en ce qui a trait à l'assurance de motoneige. Vous n'êtes pas du tout sans reproche.

M. Lyndon: Je ne prétends pas que nous soyons sans reproche, mais je sais où vous voulez en venir.

M. Rodriguez: Vous accusez d'autres sociétés de vouloir pratiquer la vente liée. Nous avons des lois dans ce pays qui régissent la vente liée.

[*Text*]

Mr. Lyndon: Yes, and we watch them very closely, sir. The type of tied selling or near-tied selling to which you refer is not something that is standard or condoned in the industry. There are some areas where that is illegal.

Mr. Rodriguez: It is illegal under the Competition Act of Canada.

Mr. Lyndon: I think you should read your statute, sir. Given the way you described it, it is not technically illegal under the... I do not think we will get into—

Mr. Rodriguez: Oh, come on.

Mr. Lyndon: Do you want to go to the section?

Mr. Rodriguez: No. Are you telling me there is nothing technically wrong with an agent telling me he is not going to give me the snowmobile insurance unless I bring to him my car insurance and house insurance?

Mr. Kennedy: Mr. Chairman, that is an offence under Ontario law, under the amendments that were made recently to the Automobile Insurance Act, Ontario. It is an absolute offence.

Mr. Rodriguez: Even if it were not, it is improper. It is ethically wrong, is it not?

Mr. Kennedy: I was going to add that even without that, we have indicated to our companies in the past that it is not a practice that should be followed.

Mr. Rodriguez: They were doing it, brother.

Mr. Lyndon: You are quite right. You are quite right. I am not going to use the word "shady practice", Mr. Rodriguez, but it is a fine line between someone saying to you... Suppose I am your broker for just a moment. Suppose I suggest that you take care not to lose a liability coverage by falling between the cracks. You have three insurance companies and four insurance brokers dealing with you. Let me put it all together in one and you will have a—

• 1110

Mr. Rodriguez: What is the difference between that and my bank manager saying he can put this package together for me? He is giving me the mortgage on my house; now he wants to look at how he can do the house insurance for me, do life insurance for me...?

Mr. Lyndon: I am trying to explain that there is a fine line—

Mr. Rodriguez: Yes, I understand, brother, and you guys have been walking it. Right?

Mr. Lyndon: I hope your bank manager treats you better than I would.

Mr. Rodriguez: Well, the way you have been telling it, the only people who would treat me well are you.

Mr. Lyndon: No, not a bit. There are some shortcomings—

[*Translation*]

M. Lyndon: Oui, et nous effectuons une surveillance très serrée, monsieur. Le genre de vente liée ou de quasi vente liée que vous évoquez n'est pas pratique courante ou acceptée dans notre secteur d'activité. Il y a des secteurs où c'est illégal.

M. Rodriguez: C'est illégal aux termes de la Loi sur la concurrence.

M. Lyndon: Vous devriez, monsieur, relire la loi. Etant donné la description que vous en faites, il n'est pas techniquement illégal aux termes... Je préfère ne pas engager le débat...

M. Rodriguez: Ah, vous ne le pensez pas.

M. Lyndon: Voulez-vous que nous nous reportions à l'article?

M. Rodriguez: Non. Me dites-vous que ce n'est pas à proprement parler inacceptable qu'un agent me dise qu'il ne m'accordera pas d'assurance pour ma motoneige à moins que je ne prenne chez lui mon assurance-automobile et mon assurance-maison?

M. Kennedy: Monsieur le président, ce serait une infraction en vertu de la loi ontarienne et aux termes des modifications apportées récemment à la loi sur l'assurance-automobile de l'Ontario. C'est carrément une infraction.

M. Rodriguez: Même si ce n'était pas illégal, c'est condamnable. C'est répréhensible, n'est-ce pas?

M. Kennedy: J'allais ajouter que même sans cela, nous avons fait savoir à nos sociétés membres, dans le passé, que c'est une pratique à éviter.

M. Rodriguez: Elles le faisaient néanmoins, je vous prie de me croire.

M. Lyndon: Vous avez raison. Vous avez tout à fait raison. Je n'utiliserai pas l'expression «pratique louche», monsieur Rodriguez, mais il y a quand même une distinction à faire entre quelqu'un qui vous dit... Supposez un instant que je sois votre courtier. Supposez que je vous mette en garde contre le danger de perdre par indavertance votre assurance responsabilité. Vous faites affaire avec trois compagnies d'assurance et quatre courtiers. Je vous propose une police d'assurance combinée de sorte que...

M. Rodriguez: Quelle différence y a-t-il entre cela et mon directeur de banque qui me propose la même chose? Il m'accorde l'hypothèque sur ma maison et veut maintenant m'offrir une assurance-maison, une assurance-vie...?

M. Lyndon: Je tente de vous expliquer qu'il y a une légère différence entre...

M. Rodriguez: Oui, je sais ce que vous tentez de faire, et vous avez bien profité de cette légère différence. N'est-ce pas exact?

M. Lyndon: J'espère que votre directeur de banque vous traite mieux que je ne le ferais.

M. Rodriguez: Enfin, vous voulez nous faire croire que vous seriez les seuls à bien me traiter.

M. Lyndon: Non, pas du tout. Il existe certaines lacunes...

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: You are making me suspect my bank now. I am becoming suspicious of my bank manager.

Also, I do not know why you would want to prevent consumers from getting a saving on their insurance. You have been saying that financial institutions marketing insurance could not do it cheaper than your brokers or your companies do it. Why would you stand in the way of consumers getting a chance for cheaper insurance?

Mr. McCormick: Mr. Chairman, cheaper in dollars may be a very big mistake to a person who has bought something cheap but finds out at the time he needs it that it does not work. We would be very concerned that people would not have, for example, a sufficient amount of insurance or insurance of the proper type.

For example, does a person have an all-risk policy? Do they have the replacement cost endorsement? Do they have a particular deductible? These kinds of things are impossible to deal with through the mail on a credit card basis. We would be very concerned that people would not end up with the right insurance.

The Chairman: Do you really think that is what happens? What happens is that the broker sends out the renewal of the policy without even checking whether he ought to change it or alter it, and he sends it in the mail, and the letter he sends with it is printed on his computer off his program. It is as personal as that. Now, what is the difference between that and Visa doing it?

Mr. McCormick: But he knows the coverage you have.

The Chairman: He does, does he?

Mr. McCormick: He understands—

The Chairman: He really does, does he?

Mr. McCormick: Yes, he does. He understands the various forms and documents that could or could not apply in your particular case.

Mr. Rodriguez: Anyway, I think you should have a look at the minutes of the Senate banking, trade and commerce committee when Mr. Béland appeared. He is head of the Mouvement des caisses populaires Desjardins in Quebec. He was talking about their marketing of property, casualty and car insurance. He had this to say in response to a question from one of the senators:

> The impact was very positive for our members, because in the first year we collected more than $100 million in premiums through the network. At that time we had about 3% of the market, and now, after two years in this experiment, we have about 5% of the market. So far as marketing our insurance product goes, it has been very positive. For our members, that amounts to savings of 10% to 20%, depending on the region.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Vous m'amenez à soupçonner ma banque. Je me mets à soupçonner mon directeur de banque.

Par ailleurs, je ne sais pas pourquoi vous voudriez enpêcher les consommateurs d'économiser sur le montant de leurs primes d'assurance. Vous nous dites que les institutions financières ne pourraient pas offrir des produits d'assurance à meilleur prix que vos courtiers ou que vos sociétés. Pourquoi vous opposez-vous à ce que les consommateurs puissent obtenir une assurance meilleure marché?

M. McCormick: Monsieur le président, ce serait une grave erreur d'acheter le produit le moins cher pour découvrir par la suite que l'assurance ne couvre pas tout ce que l'on croyait. Nous craignons que les gens ne se retrouvent, par exemple, avec une couverture insuffisante ou du mauvais genre.

Par exemple, la personne a-t-elle une police d'assurance tout risque? A-t-elle un avenant de valeur de remplacement? Quel est le montant de la franchise? Voilà le genre de détail qu'il est impossible de régler quand la police est achetée au moyen d'une carte de crédit sans contact direct avec un agent. Nous craignons réellement que les gens ne souscrivent pas une assurance adaptée à leur besoin.

Le président: Croyez-vous que c'est réellement ce qui se produit? Ce qui se produit c'est que le courtier envoie à son client le renouvellement de la police sans même vérifier s'il aurait dû la modifier, il envoie ce renouvellement par le courrier et la lettre d'accompagnement est une lettre cicrulaire imprimée par son ordinateur. Ce n'est pas plus personnel que cela. Quelle différence y a-t-il entre cela et ce que fait Visa?

M. McCormick: Mais l'agent sait quelle courverture vous avez.

Le président: Il le sait, vous pensez?

M. McCormick: Il comprend. . .

Le président: Il comprend, vous pensez?

M. McCormick: Oui. Il sait quels formulaires et quels documents sont nécessaires dans votre cas bien particulier.

M. Rodriguez: Quoi qu'il en soit, vous devriez lire le compte rendu de la séance du comité sénatorial des banques et du commerce à laquelle M. Béland a comparu. Il dirige le mouvement des caisses populaires Desjardins au Québec. Il a parlé de la vente de produits d'assurance générale et d'assurance-automobile. Voici ce qu'il a répondu à la question d'un des sénateurs:

> L'impact a été fort positif de la part de nos membres parce que dans la première année, nous vons perçu au-delà de 100 millions en primes dans le réseau. Alors qu'on avait à peu près à l'époque 3 p. 100 du marché, nous avons maintenant à peu près 5 p. 100 du marché après 2 ans de cette expérience. Donc par rapport à la mise en marché pour nos produits d'assurance, cela a été très positif. Pour nos membres, cela équivaut à des économies de l'ordre de 10 à 20 p. 100, dépendant des régions.

[*Text*]

He says that is because there are no commissions to pay and no middlemen. It is insurance sold directly. At the moment financial institutions do market some insurance as it relates to loans and mortgages, and invariably it is not their own insurance. They have a venture or an arrangement with one of your members.

Mr. Lyndon: Often, yes.

Mr. Rodriguez: What is wrong with that model for life insurance and other kinds of insurance? Instead of the bank owning the insurance companies—

Mr. McCormick: Some things lend themselves, Mr. Chairman, to—

Mr. Rodriguez: Why would not life insurance?

Mr. McCormick: —mass or mail marketing of insurance. Term life insurance to cover the loan on an automobile is very standardized and as a result would lend itself to that sort of thing, and it is being done now.

But we are not talking about that. We are talking about a home, for example, which is a person's biggest asset. We want to make sure it is properly covered.

Mr. Rodriguez: So does the bank, brother. They own the house.

• 1115

The Chairman: Mr. McCormick, a straightforward insurance policy obviously lends itself to computer marketing simply because you determine whether it is within 500 feet, or whatever, of the hydrant. That is really all you care about; whether it is brick or frame, that is another thing to worry about it. Bingo—"Bob's your uncle", and there you have it.

Mr. McCormick: But you have to make sure; maybe he needs replacement costs, maybe not. Maybe he has the type of house that cannot be replaced. It is a very old home, something of this nature. Maybe he has personal belongings, such as jewellery, or maybe he has a boat over 20 feet long. He needs special liability endorsement for that. These are all the things that will be missed.

The Chairman: For standard subdivision houses, I will almost guarantee you that brokers never inspect them.

Mr. McCormick: They do not inspect them, Mr. Chairman, but they do ask about them. They know the difference in the exposures, one to another. I can assure you that even though you drive down the street and they all look the same, they are not the same.

Life insurance has a certain uniformity to it. We are all human beings. But when it comes to home owner insurance, when it comes to automobile insurance, I can assure you that every piece is different.

Mr. Rodriguez: But, look, there are financial institutions selling home insurance, life insurance, and they are doing it now. We are not being inundated with complaints that it is impersonal and it does not reflect the reality.

[*Translation*]

Il attribue cela au fait qu'il n'y a pas de commission ni d'intermédiaire. C'est l'assurance en direct. À l'heure actuelle, les institutions financières vendent des produits d'assurance liés aux prêts et aux hypothèques, mais ce ne sont jamais leur propre produit d'assurance. Elles le font en collaboration ou dans le cadre d'un accord avec l'un de vos membres.

M. Lyndon: Souvent, oui.

M. Rodriguez: Pourquoi cette formule ne serait pas valable pour l'assurance-vie et d'autres formes d'assurance? Au lieu que la banque possède des compagnies d'assurance. . .

M. McCormick: Certaines formes d'assurance se prêtent, monsieur le président, à. . .

M. Rodriguez: Pourquoi pas l'assurance-vie?

M. McCormick: . . .à la vente par courrier ou de masse de produidts d'assurance. L'assurance-vie temporaire pour couvrir le montant d'un prêt automobile est très standardisée et par conséquent se prêterait bien à ce genre de chose, et c'est d'ailleurs ce qui se fait actuellement.

Mais ce n'est pas de cela que nous parlons. Nous parlons d'une résidence, par exemple, qui est le plus important élément d'actif des particuliers. Nous voulons nous assurer que cé bien soit adéquatement assuré.

M. Rodriguez: La banque aussi, je vous le signale. Elle est propriétaire de la maison.

Le président: Monsieur McCormick, une police d'assurance ordinaire se prête très bien à la vente informatisée parce qu'il suffit de déterminer si le logement se trouve à 500 pieds, peu importe, d'une borne fontaine. C'est en réalité tout ce qui vous intéresse, ça et de savoir s'il s'agit d'un logement en brique ou en bois. Et voilà, le tour est joué.

M. McCormick: Mais il y a des choses à vérifier; il faut peut-être prévoir la valeur de remplacement, peut être pas. Notre client est peut-être propriétaire d'une maison très âgée qui ne pourrait être remplacée. Il a peut-être des biens personnels, des bijoux, ou un bateau de plus de 20 pieds. Pour cela il lui faudrait un avenant spécial de responsabilité civile. Voilà le genre de choses qui pourrait être oublié.

Le président: Je serais prêt à affirmer que les courtiers n'inspectent jamais les maisons des lotissements ordinaires.

M. McCormick: Ils ne les inspectent pas, monsieur le président, mais ils se renseignent. Ils connaissent les divers risques de voisinage. Je peux vous garantir que si toutes les maisons vous semblent pareilles lorsque vous passez devant en voiture, elles ne sont pas toutes pareilles.

L'assurance-vie est caractérisée par une certaine uniformité. Nous sommes tous des êtres humains. Par contraste, je peux vous assurer que chaque police d'assurance-maison ou d'assurance-automobile est différente.

M. Rodriguez: Mais, écoutez, il y a des institutions financières qui vendent actuellement de l'assurance-maison et de l'assurance-automobile. Nous n'avons pas été inondés de plaintes de gens qui disent que les polices sont inadaptées à leurs besoins et ne reflètent pas la réalité.

[*Texte*]

You have latched onto this marketing through the Visa card. That may not be the form at all. If financial institutions are permitted to market insurance, it seems to me that your members, the insurance companies, stand to gain considerably more in terms of penetrating the life insurance market, for example. The banks will be marketing your insurance and will have more of those things out there. I would be more concerned about the banks owning the insurance companies. I have a problem with that, brother.

Mr. Lyndon: I think you would find us on the same wavelength.

Mr. Rodriguez: But on the marketing of insurance I do not see why—

Mr. McCormick: Well, we are on the same wavelength in the ownership, but as soon as they own a company, an insurance company, why would they take the product from another insurance company and market that through their system?

Mr. Rodriguez: My position is that I am against the banks owning insurance companies, but I have no problem with their marketing the insurance. That is where I differ with you when you start telling me that it is not going to result in a saving, they are going be crooks, and all the rest of it. Do not tell us things we already know. Tell us something new.

Mr. Lyndon: Mr. Chairman, may I try to find a common chord with Mr. Rodriguez, to wind this down?

The Chairman: That is difficult, very difficult.

Mr. Rodriguez: Why do we not agree on one thing, that you should not own the insurance companies? Quit while you are ahead.

Mr. Lyndon: One thing about the property and casualty industry over the last six or seven years, Mr. Chairman, Mr. Rodriguez, is that we have never asked for more powers. You have heard me say before that in the four-pillar game we hope we are not a fifth column. We are slightly different. We have not asked for expanded powers. We do not want to take deposits—

Mr. Rodriguez: No, no—

Mr. Lyndon: —we do not want to sell securities—

Mr. Rodriguez: We had one of your members—

Mr. Lyndon: Let me finish, sir, please let me finish.

The Chairman: John, these are P and C companies. These are all P and C companies, let us get that straight. You are not life insurance people.

Mr. Lyndon: We are property and casualty, not accident and sickness, not life.

[*Traduction*]

Vous vous en tenez à l'exemple de la vente par la carte Visa. Ca ne sera peut-être pas ainsi que cela se fera. Si les institutions financières sont autorisées à vendre des produits d'assurance, il me semble que les compagnies d'assurance membres de votre association pourraient en profiter et arracher des parts additionnels du marché de l'assurance-vie, par exemple. Les banques vendront vos produits d'assurance et les feront connaître. Je m'inquiéterais davantage si les banques étaient autorisées à posséder des compagnies d'assurance. Cette idée-là ne me plaît pas du bout, je vous prie de me croire.

M. Lyndon: Je pense que là nous sommes sur la même longueur d'onde.

M. Rodriguez: En ce qui concerne la vente de produits d'assurance, je ne vois pas pourquoi...

M. McCormick: Enfin, nous nous entendons sur la propriété, mais dès que l'institution financière deviendrait propriétaire d'une compagnie d'assurance, qu'est-ce qui l'inciterait à vendre le produit d'une autre compagnie d'assurance grâce à son réseau?

M. Rodriguez: Je m'oppose à ce que les banques puissent posséder des compagnies d'assurance mais je ne vois aucune objection à ce qu'elles vendent des produits d'assurance. Je ne suis pas d'accord avec vous lorsque vous nous dites que cela ne permettra pas de réaliser d'économies, que les banques se comporteront comme des brigands, et tout le reste. Ne nous dites pas ce que nous savons déjà. Parlez-nous de ce que nous ne savons pas.

M. Lyndon: Monsieur le président, puis-je tenter de trouver un terrain d'entente avec M. Rodriguez, pour clore ce débat?

Le président: Ce ne sera pas facile.

M. Rodriguez: Pourquoi ne pas nous entendre pour dire que les banques ne devraient pas posséder de compagnies d'assurance? Mieux vaut un tien que deux tu l'auras?

M. Lyndon: Je vous signale, monsieur le président et monsieur Rodriguez, que le secteur de l'assurance générale n'a jamais demandé une augmentation de ses pouvoirs au cours des six ou sept dernières années. J'ai déjà dit que dans un secteur où il existe quatre piliers, nous ne voulons pas être réduits à en être que le cinquième. Nous nous démarquons des autres. Nous n'avons pas demandé de pouvoirs accrus. Nous ne voulons pas pouvoir accepter de dépôts...

M. Rodriguez: Non, non...

M. Lyndon: ...nous ne voulons pas vendre de valeurs mobilières...

M. Rodriguez: L'un de vos membres...

M. Lyndon: S'il vous plaît, monsieur, permettez-moi de terminer.

Le président: John, ce sont des compagnies d'assurance générale. Précisons bien que ce sont toutes des compagnies d'assurance générale. Ce ne sont pas des compagnies d'assurance-vie.

M. Lyndon: Nous sommes des compagnies d'assurance générale, nous ne vendons pas d'assurance-accident, d'assurance-maladie ou d'assurance-vie.

[*Text*]

We believe we sell a short-term risk coverage product. We do not want to do a heck of a lot more. Everybody seems to want to get into our game, but we do not want to get in the securities game. We do not want to be deposit-taking institutions. From that point of view, we may be a little iconoclastic.

I just wanted to make that comment, Mr. Rodriguez. Thank you, sir.

Mr. Kennedy: I think it is fair to say that individual companies may want some additional powers, but as an association representing the views of our members, what Mr. Lyndon said is correct.

Mr. Rodriguez: So we agree that financial institutions ought not to own insurance companies, but you are prepared to rethink your position that they then could market it if they are not allowed to own.

Mr. Lyndon: No.

Mr. McCormick: We did not say that at all.

Mr. Rodriguez: Gee, we are back where we started.

Mr. McCormick: What we did say, Mr. Chairman—

Mr. Lyndon: Half a loaf, Mr. Chairman.

Mr. McCormick: —was that the position on marketing through credit cards, for example, was a strong majority position of our association, but it was not unanimous. We did say that.

The other point I would like to make, just in passing, Mr. Chairman, was that there was an article in the paper the other morning about Les Coopérants in Montreal. The article said that they are divesting of various things. Their president was quoted as saying that one-stop financial shopping does not work.

• 1120

The Chairman: One-stop shopping really never has worked too well. You will find most of your agents who are good P and C people cannot sell life.

Mr. McCormick: Yes, that is right.

The Chairman: The ones who are good P and C people sometimes had the right to sell real estate and they never did that very well either.

Mr. McCormick: Where is the demand coming from for the banks to sell insurance?

Mr. Rodriguez: In the long run, are the consumers not the ones who are going to decide the issue? Why not let them decide it?

The Chairman: John, we will talk.

Mr. McCormick: They have not demanded it yet.

The Chairman: Okay. Thank you very much.

[*Translation*]

Nous vendons une assurance-risque à court terme. Nous voulons essentiellement nous en tenir à cela. Toutes les autres catégories d'institutions financières veulent empiéter sur notre territoire, mais nous ne voulons pas vendre de valeurs mobilières. Nous ne voulons pas devenir des institutions de dépôt. De ce point de vue là, nous sommes peut-être un peu iconoclastes.

Je tenais à apporter cette précision, monsieur Rodriguez. Merci.

M. Kennedy: Il ne serait pas faux de dire que certaines compagnies voudraient peut-être des pouvoirs accrus, mais notre association se fait l'écho de ses membres, et ce que M. Lyndon dit est exact.

M. Rodriguez: Ainsi, nous nous entendons pour dire que les institutions financières ne devraient pas posséder de compagnies d'assurance, mais vous êtes prêts à concéder qu'elles pourraient vendre des produits d'assurance à condition de ne pas posséder de compagnies d'assurance.

M. Lyndon: Non.

M. McCormick: Nous n'avons pas du tout dit cela.

M. Rodriguez: Nous nous retrouvons à la case départ.

M. McCormick: Ce que nous avons dit, monsieur le président. . .

M. Lyndon: La moitié c'est mieux que rien du tout, monsieur le président.

M. McCormick: . . .c'est que notre position sur la vente au moyen de cartes de crédit, par exemple, est la position de la majorité des membres de notre association, mais qu'elle ne fait pas l'unanimité. Nous l'avons bien dit.

Je vous signale aussi, en passant, monsieur le président, qu'un article est paru dans le journal l'autre matin au sujet de «Les Coopérants» de Montréal. L'article disait que la société se retire de certains secteurs. Son président aurait dit que la formule du supermarché financier ne fonctionne pas.

Le président: Cette formule n'a jamais bien fonctionné. Vous constaterez que la plupart de vos agents qui réussissent bien à vendre de l'assurance générale n'ont pas le même succès pour l'assurance-vie.

M. McCormick: Oui, c'est exact.

Le président: Les agents qui vendent de l'assurance générale avec succès ont eu le droit de vendre des propriétés immobilières mais n'ont jamais eu là non plus un grand succès.

M. McCormick: Qui demande que les banques puissent vendre des produits d'assurance?

M. Rodriguez: En définitive, est-ce que ce ne sont pas les consommateurs qui trancheront? Pourquoi ne pas leur laisser le soin d'en décider?

Le président: John, nous en reparlerons.

M. McCormick: Ils ne l'ont pas encore réclamé.

Le président: D'accord. Merci.

[*Texte*]

Mr. McCormick: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Our last witness for this morning is the Great-West Life Assurance Company, represented by John Green, President. Mr. Green, welcome. I believe we had your chairman here the other day, Ken Kavanagh. Perhaps we have some idea of what is going on here.

I am sorry other members of the committee are not here. Unfortunately the booking of the House of Commons is such that we have a bill going on in another related committee.

Mr. John D. Green (President and Chief Executive Officer, Great-West Life Assurance Company): Thank you, Mr. Chairman. I am here on behalf of Great-West Life. Mr. Kavanagh represented the CLHIA.

The Chairman: That is right.

Mr. Green: While the Great-West Life submission made five very important points, I would like to focus my opening comments this morning on just one: the question of bank retailing of insurance and annuity products. I will be brief so as to leave time for questions.

It is the contention of the banks that if they were permitted to sell insurance and life annuity products, Canadian consumers would benefit through increased price competition. Indeed, they have even commissioned a study that suggests the savings might be as high as $3 billion per annum. I hope to convince you this morning that this is hogwash.

Before I get to this nonsensical $3 billion number, I would like to quickly review some current information on the competitiveness of the life insurance and annuity markets in Canada.

I have illustrated some current prices for a 10-year renewable term. This is the product that is sold most in the marketplace in Canada today. You will see that the rates for about 40 companies or so vary from an annual premium of about $174 to $270, a wide variance. There is a tremendous amount of competition in the life insurance market in Canada. I should mention that these rates would vary daily and the order on the list would vary constantly. Of course the order would be different too if you looked at a female or some other type of coverage.

• 1125

The second page in the hand-out provides further evidence of the competitiveness of the life insurance industry in Canada. At Great-West Life, our rates have fallen 35% over the last 20 years. I ask you: if the big banks dominated the insurance industry, do you think this would have happened in the absence of competition?

The third page in the hand-out illustrates the competitiveness of the life annuity market in Canada. What you see before you is the monthly income that a male aged 65 would receive if he converted $100,000 of RRSP funds

[*Traduction*]

M. McCormick: Merci, monsieur le président.

Le président: Notre dernier témoin est M. John Green, P.D.G. de La Great West, compagnie d'assurance-vie. Bienvenue, monsieur Green. Il me semble que nous avons reçu l'autre jour le président de votre conseil, Ken Kavanagh. Nous nous doutons un peu de ce que vous allez nous dire.

Je suis désolé que les membres du comité ne soient pas tous ici. Malheureusement, la Chambre des communes a renvoyé à un comité apparenté un autre projet de loi.

M. John D. Green (président et chef de la direction, La Great West, compagnie d'assurance-vie): Merci, monsieur le président. Je représente aujourd'hui La Great West, compagnie d'assurance-vie. M. Kavanagh parlait au nom de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.

Le président: C'est juste.

M. Green: Si le mémoire de La Great West, compagnie d'assurance-vie, aborde cinq points très importants, j'aimerais ce matin en aborder un seul dans mon exposé: la question de la vente au détail de produits d'assurance et de rentes par les banques. Ce sera court afin qu'il reste du temps pour les questions.

Les banques soutiennent que si elles étaient autorisées à vendre des produits d'assurance et des rentes viagères, les consommateurs canadiens en profiteraient grâce à un concurrence plus vive au niveau des prix. D'ailleurs, les banques ont même commandé une étude selon laquelle les économies pourraient atteindre 3 milliards de dollars par année. J'espère vous convaincre ce matin du peu de foi qu'il faut accorder à pareille prétention.

Avant d'en venir à ce chiffre tout à fait farfelu de 3 milliards dollars, j'aimerais commenter rapidement certaines données récentes sur la compétitivité des marchés de l'assurance-vie et des rentes au Canada.

J'ai indiqué certains des prix actuels pour une police temporaire renouvelable de dix ans. C'est le produit le plus vendu aujourd'hui au Canada. Vous constaterez que pour une quarantaine de compagnies, les primes annuelles varient entre 174$ et 270$, ce qui est un écart considérable. La concurrence est très vive sur le marché de l'assurance-vie au Canada. J'ajouterai que le montant de ces primes varie tous les jours et l'ordre de cette liste pourrait varier au jour le jour. Bien sûr, l'ordre serait différent si vous preniez l'exemple d'une femme ou d'une autre sorte d'assurance.

A la deuxième page du document que nous vous avons remis, d'autres données montrent à quel point le secteur de l'assurance-vie au Canada est concurrentiel. Les taux de la Great West, compagnie d'assurance-vie, ont baissé de 35 p. 100 au cours des 20 dernières années. Si les grandes banques dominaient le secteur de l'assurance, pensez-vous qu'on aurait vu une telle diminution, en l'absence de concurrence?

A la troisième page de ce même document, on peut voir à quel point le marché de la rente viagère est concurrentiel au Canada. Vous pouvez y voir le revenu mensuel que recevrait en date du 10 décembre un homme de 65 ans qui

[*Text*]

into a life annuity on December 10 from these specific companies. The list naturally could be much longer, but these were the most competitive companies at the time; again, this list would change daily. These were the rates on December 10 and the order on the list would likely change if a female was illustrated, or if I were to illustrate the combination of a male and a female, a joint last-survivor annuity. This illustration is of a male, aged 65, with a 15-year guarantee.

From the CBA submission, one would conclude that this is the insurance market that the banks are most eager to enter—the life annuity market. Let me read you two sentences from the CBA submission.

First, it says that the annuities market has increased significantly over the last few year—not true. In fact, the life annuity market has shrunk dramatically over the last few years. RRIFs have become the choice of retiring individuals in Canada, and the life annuity market has slipped from something in excess of $600 million in premium in 1987 to somewhere close to $400 million in 1989.

Mr. Dorin (Edmonton Northwest): Could you give us a reason why this has happened? Then maybe I could make a suggestion and you can comment on it.

The banks can sell RRIFs but not life annuities. Many people have their RRSPs at banks. Do you think one of the reasons the RRIF market has grown and not the life annuity market is because those people who have been dealing with banks with their RRSPs, when they go to do something, move into the RRIF market because they can do that and still stay where their money is; they do not have to go across the street to a life company?

Mr. Green: No. I think the reason is that there is a tremendous amount of flexibility available through a RRIF. If I were retiring today, I would buy a RRIF.

I think life annuities are fine for some people, but less than 20% of the market is now sold through life annuities at retirement. Over 80% is RRIFS, and the banks are permitted to sell RRIFs, and they do so.

The Chairman: There is no guarantee. The RRIF is a fund. It is your money, and you can take it out when you want to.

Mr. Green: Exactly—it offers tremendous flexibility. You can vary the amounts; you can do anything with them. So the government has created a very flexible product which is right for consumers, and everybody plays in the game.

[*Translation*]

aurait converti en rentes viagères les 100,000$ contenus dans son REER, dans le cas de chacune des compagnies mentionnées. La liste pourrait naturellement être beaucoup plus longue, mais ce sont là les compagnies les plus concurrentielles actuellement, mais la liste pourrait changer tous les jours. Ces chiffres représentent les taux en vigueur le 10 décembre et l'ordre des compagnies sur la liste changerait probablement s'il s'agissait du cas d'une femme ou encore d'un couple qui souscrirait à une rente réversible. Ce tableau montre le cas d'un homme âgé de 65 ans et tient compte d'une garantie de 15 ans.

D'après le mémoire présenté par l'Association des banquiers canadiens, on serait porté à conclure que le secteur de l'assurance qui attire le plus les banques semble être le marché de la rente viagère. Permettez-moi de vous lire deux phrases du mémoire de cette association.

Tout d'abord, on y dit que le marché des rentes a connu une hausse considérable au cours des dernières années, or ce n'est par vrai. En fait, le marché de la rente viagère s'est rétrécie terriblment au cours des dernières années. Les personnes qui prennent leur retraite au Canada choisissent de préférence le Fonds enregistré de revenu de retraite (FERR), de sorte que le marché de la rente viagère est passé de plus de 600 millions de dollars en primes en 1987 à près de 400 millions de dollars en 1989.

M. Dorin (Edmonton-Nord-Ouest): Pourriez-vous nous dire pourquoi? Je pourrais peut-être ensuite formuler une suggestion que vous pourrez commenter.

Les banques peuvent vendre des FERR, mais pas des rentes viagères. Bien des gens obtiennent leur FERR à des banques. Pensez-vous que l'une des raisons pour lesquelles le marché des FERR s'est développé plus tôt que le marché de la rente viagère provient du fait que les gens qui avaient l'habitude d'avoir leur REER à leur banque, choisissent de le convertir en FERR parce que leur argent reste ainsi au même endroit et qu'ils n'ont pas à traverser la rue pour s'adresser à une compagnie d'assurance-vie?

M. Green: Non. Je pense que c'est dû à la souplesse considérable qu'offre un FERR. Si je prenais ma retraite aujourd'hui, j'achèterais un FERR.

Je pense que les rentes viagères sont une bonne chose pour certaines personnes, mais elles représentent actuellement moins de 20 p. 100 du marché des retraités, tandis que les FERR représentent plus de 80 p. 100. Or les banques ont le droit de vendre des FERR et elles le font.

Le président: Il n'y a pas de garantie. Le FERR est un fonds. L'argent appartient au détenteur du fonds et il peut le retirer quand il le désire.

M. Green: Exactement; ce genre de régime offre donc une latitude considérable. On peut varier les montants, on peut en faire n'importe quoi. Le gouvernement a donc créé un produit très souple qui convient aux consommateurs et chacun veut en profiter.

[*Texte*]

The second quote from the CBA submission states that for many bank customers, the convenience of having all of their arrangements handled by a single institution will not be possible. They are arguing, of course, for the right to manufacture and sell life annuities. The inference here is that if the banks were permitted to underwrite and sell their own life annuities, their customers would be better served.

Let me tell you about the sales process for life annuities in Canada. Agents of every life company sell the life annuity product as a commodity. If on December 10 a Great-West Life agent had a client who was converting $100,000 of RRSP funds into a life annuity, he would not have placed it with Great-West Life. He would have taken somebody close to the top of the list, likely London or ManuLife, on that particular day. It is really a commodity market and very, very efficient. Believe me, bank customers are well served at the moment by 20,000-plus brokers across the country who market life annuities, if somebody wants a life annuity.

• 1130

On the fourth page of the hand-out there is an illustration of RRSP interest rates offered on term deposits by a sample of trust companies, banks and life insurance companies as of December 12. All of the banks have identical rates for every term. The life insurance company rates are all over the map. If you average them out, the life insurance company rates would be very close to the bank rates. There is not much difference.

There is a major difference in the distribution of these products between the banks and the life insurance companies. The life insurance companies pay their agents a commission to distribute this product; otherwise, they would not do it. As a matter of fact, the life insurance companies' share of the RRSP market has been increasing over the last few years. The banks are relatively flat in the RRSP market.

At Great-West Life, we pay our agents 2% on a five-year product. Our product is identical to the product you can buy at the banks or trust companies. That is quite typical of the industry. The banks do not pay any commission. The banks distribute their product over the counter through salaried employees. It is the banks' contention that if you can eliminate commissions, you will substantially reduce price. Here is the one product where we compete head-on today in the marketplace with identical products. They do not reduce their price. Their prices are the same.

The Chairman: It may well be that their costs of sale are exactly the same anyway, because they have private business to look after.

Mr. Green: Exactly, you have a cost of distribution. Insurance industry has a cost of distribution.

Let us talk about the potential $3 billion in annual savings that might result if the banks were permitted to sell insurance products and annuity products.

[*Traduction*]

On dit aussi dans le mémoire de l'Association des banquiers canadiens que de nombreux clients des banques ne pourront pas prendre toutes leurs dispositions financières auprès d'une seule institution, ce qui n'est pas commode. Les banquiers présentent évidemment cet argument pour obtenir le droit de vendre des rentes viagères. On sous-entend par là que si les banques avaient le droit de garantir et de vendre leurs propres rentes viagères, elles serviraient mieux leurs clients.

Permettez-moi de vous expliquer comment on procède pour vendre des rentes viagères au Canada. Des agents de toutes les compagnies d'assurance-vie vendent la rente viagère parmi leurs produits. Si un agent de la Great West compagnie d'assurance-vie avait le 10 décembre un client qui convertissait les 100,000$ de son REER en rentes viagères, il ne les placerait pas chez la Great West. Il les placerait plutôt chez l'une des compagnies qui figurerait en haut de la liste ce jour-là, probablement la London ou la ManuLife. C'est vraiment comme une bourse de marchandises qui fonctionne très efficacement. Vous pouvez me croire quand je vous dis que les clients des banques qui veulent une rente viagère reçoivent actuellement un très bon service auprès de plus de 20,000 courtiers qui vendent des rentes viagères dans le pays.

À la quatrième page du document que nous avons distribué, un tableau montre les taux d'intérêt des REER offerts sur des dépôts à terme par des sociétés de fiducie, des banques et des compagnies d'assurance-vie en date du 12 décembre. Les taux de toutes les banques sont identiques, tandis que ceux des compagnies d'assurance-vie varient considérablement. Si vous établissez une moyenne, vous pouvez constater que les taux de compagnies d'assurance-vie sont très près de ceux des banques. Il n'y a pas tellement de différence.

Il y a une grande différence dans la répartition de ces produits entre les banques et les compagnies d'assurance-vie. Ces dernières paient une commission à leurs agents pour vendre ce produit, autrement ils ne le feraient pas. En réalité, les compagnies d'assurance-vie ont vu leur part du marché du REER augmenter ces dernières années. La part des banques, par contre, est restée relativement la même.

La Great West, compagnie d'assurance-vie, paie 2 p. 100 à ses agents qui vendent un produit de cinq ans. Notre produit est identique à celui que vous pouvez acheter dans les banques ou les sociétés de fiducie. C'est vraiment une caractéristique typique du secteur. Les banques ne paient pas de commission. Elles font vendre leurs produits au comptoir par des employés salariés. Les banques prétendent qu'on réduira considérablement les prix si l'on peut éliminer les commissions. Voilà justement un cas où nous sommes directement en concurrence pour la vente de produits identiques. Or, les prix des banques ne sont pas réduits, ils sont les mêmes.

Le président: Il est fort possible que les coûts liés à la vente soient exactement les mêmes, parce que les banques doivent s'occuper des entreprises privées.

M. Green: Il y a en effet un coût de distribution. L'industrie de l'assurance paie des frais de distribution.

Parlons des 3 milliards de dollars qu'on pourrait semble-t-il économiser annuellement si les banques étaient autorisées à vendre des produits d'assurance et des rentes.

[*Text*]

If you go to the Public Interest Research Centre report, which the banks commission, this $3 billion breaks down to $1.130 billion in savings from the life insurance industry. The rest is supposed savings from the property and casualty insurance industry. This $1.130 billion breaks down further into $650 million on individual life insurance, which they get at by supposing they can save 19% on all of the individual life insurance business in force in Canada today; $80 million on individual accident and sickness insurance premiums, which is 23% of all in-force individual accident and sickness business in Canada today; and 9% of individual annuity premiums, which comes to $400 million on individual annuities.

The problem is that the researchers who put this report together had no understanding of either the life insurance market or the annuity market. To get the $400 million in savings in the individual annuity market, they applied their theoretical 9% savings to all of the individual annuity business sold by life insurance companies, including the RRSP business, which is annuity business from life insurance companies and over 80% of our annuity business. Do you see any savings here? I suggest the whole thing is nonsense.

Finally, I would like to turn to the draft regulations released earlier this week. It is very clear the government is trying to prevent the misuse of confidential customer information. The regulations as drafted will not do it. Under the heading of prohibited activities in paragraph 4, it reads that:

> A company shall not, directly or indirectly, provide an insurance company, agent, or broker with any of the following information or with a list of names of any customer or any employee of a customer selected on the basis of any of the following information: (a), (b), (c), (d). . .

• 1135

This wording would not prohibit a bank from passing the name, address, and telephone number of selected customers to its insurance company subsidiary, one at a time, and that is exactly what they would do.

Mr. Rodriguez: The minister said that it was permissible when he introduced this.

Mr. Green: If I were a bank, I would not have any trouble in training my bank employees to determine which customers are the best prospects for insurance and to pass those names—

Mr. Rodriguez: Could he not do that from the city directory, the postal codes?

Mr. Green: No, because in the city directory—

The Chairman: What is the difference between buying a list. . .? In other words, I go to *Maclean's* magazine and buy their list, and I turn that over.

Mr. Green: The difference is that the bank has access to tremendous amounts of information that nobody else has. Only the bank knows—

[*Translation*]

Si vous consultez le rapport du Centre de recherche sur l'intérêt public, commandité par les banques, vous verrez que sur les 3 milliards de dollars d'économie, 1,13 milliard proviennent du secteur de l'assurance-vie. Le reste doit provenir de l'assurance-incendie, accident et risques divers. De la somme de 1,13 milliard de dollars, 650 millions proviennent de l'assurance-vie individuelle, et l'on obtient ce chiffre en supposant qu'on peut économiser 19 p. 100 sur tous les contrats d'assurance-vie en vigueur au Canada aujourd'hui, 80 millions de dollars proviennent des primes d'assurance individuelle contre la maladie ou les accidents, ce qui représente 23 p. 100 de tous les contrats d'assurance individuelle contre la maladie ou les accidents en vigueur au Canada aujourd'hui, et enfin 9 p. 100 des primes de contrats de rente individuelle, soit 400 millions de dollars.

Le problème vient du fait que les auteurs du rapport ne comprenaient aucunement le marché de l'assurance-vie ou le marché de la rente. Pour en arriver au chiffre de 400 millions de dollars d'économie dans le marché de la rente individuelle, ils ont appliqué leur taux théorique de 9 p. 100 d'économie à tous les contrats de rente individuelle vendus par des compagnies d'assurance, y compris les REER, qui sont des contrats de rente pour les compagnies d'assurance-vie et représentent plus de 80 p. 100 de nos contrats de rente. Voyez-vous où l'on fait des économies? Je pense que tout cela est absurde.

Enfin, j'aimerais vous renvoyer à l'avant-projet de règlement publié au début de cette semaine. Il est très clair que le gouvernement essaie d'empêcher qu'on fasse un mauvais usage des renseignements confidentiels sur les clients. Dans leur libellé actuel, les règlements ne permettront pas de le faire. Sous le titre «activités interdites» au paragraphe 4, on peut lire:

> Une société ne doit pas, directement ou indirectement, fournir à une compagnie d'assurance, à un agent ou à un courtier l'un ou l'autre des renseignements suivants, ou une liste des noms de clients, ou d'employés d'un client, choisis en fonction des renseignements suivants: a), b), c), d). . .

Ce libellé n'interdirait pas à une banque de transmettre un à un le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de clients choisis à une compagnie d'assurance qui serait sa filiale, et c'est exactement ce que les banques feraient.

M. Rodriguez: Le ministre a dit que c'était permis, lorsqu'il a présenté cette mesure.

M. Green: Si mon entreprise était une banque, je n'aurais pas de difficulté à apprendre à mes employés à choisir les clients qui représentent les meilleures possibilités en ce qui concerne la vente d'assurance, et à transmettre leur nom. . .

M. Rodriguez: Ne pourrait-on pas obtenir les mêmes renseignements de l'annuaire téléphonique de la ville, ou par les codes postaux?

M. Green: Non, parce que dans l'annuaire. . .

Le président: Quelle est la différence entre l'achat d'une liste. . .? Autrement dit, je peux acheter la liste des abonnés de la revue *Maclean*, et transmettre ces renseignements.

M. Green: La différence réside dans le fait que la banque a accès à une quantité phénoménale de renseignements auxquels personne d'autre n'a accès. Seule la banque sait. . .

[*Texte*]

The Chairman: How do you know the banks are not already selling lists?

Mr. Green: I do not know whether they are or not, but if they are—

The Chairman: Do any of your agents buy lists?

Mr. Green: Not to my knowledge.

The Chairman: They could, though.

Mr. Rodriguez: What about the city directory for Forest Hills? All you have to know is the postal code and you can select where the well-heeled people are.

Mr. Green: Yes, but you do not know how much life insurance he has and what the cash value is.

The Chairman: You do not have to. All you do is find out from the postal code the quality and kinds of houses in a particular area. You proceed to use that postal code and the names on it for your mailing list.

Mr. Green: I believe, and I think it is quite clear from the draft regulations, that you are attempting to curb the abuse of confidential information. If you are, then I suggest this wording for that paragraph, instead of the wording you have.

Mr. Rodriguez: What is the wording?

Mr. Green: The wording is this:

> A company shall not, directly or indirectly, provide an insurance company, agent or broker, with the name of any customer or any employee of the customer or any other information relating to the customer or employee of a customer.

That will do it if you want to curb abuse of the system.

Mr. Rodriguez: How realistic in today's world, with communication systems being so very sophisticated. . .? God, we heard the guy from Credit Suisse saying that—

Mr. Green: I listened to him. What he said was that you have to be very tight on your regulations. This will do it. If you tie this in with a fine for abuse of the law, you will find the bank employees are not going to abuse the law.

Mr. Dorin: Why would we want to do that? I see two different things here. One is what I would call direct mail, unsolicited. You may have information that helps you target your mail. So you target it to certain people who are more likely prospects. But as long as it stops there, if it is not what I would call tied selling, where a bank says, you have a loan with us and we will call your loan unless you do X. That is a different matter.

[*Traduction*]

Le président: Comment savez-vous que les banques ne vendent pas déjà leurs listes?

M. Green: Je ne sais pas si elles le font ou non, mais si elles sont. . .

Le président: Est-ce que certains de vos agents achètent des listes?

M. Green: Pas autant que je sache.

Le président: Ils pourraient cependant le faire.

M. Rodriguez: Et si l'on utilise l'annuaire de Forest Hills? Il suffit de connaître le code postal des gens pour trouver où habitent les biens nantis.

M. Green: Oui, mais vous ne savez pas alors quelles polices d'assurance-vie cette personne détient et quelle en est la valeur monétaire.

Le président: On n'a pas besoin de le savoir. Grâce au code postal, on peut déterminer la qualité et le genre de maisons qui se trouvent dans un secteur particulier. On peut alors utiliser ce code postal et les noms des personnes qui habitent ce secteur pour se constituer une liste d'envoi.

M. Green: D'après l'avant-projet de règlement, il est tout à fait évident, à mon avis, que vous tentez d'empêcher l'utilisation abusive de renseignements confidentiels. Si telle est votre intention, j'ai un nouveau libellé à vous proposer pour remplacer ce paragraphe.

M. Rodriguez: Quel est ce libellé?

M. Green: Le paragraphe se lirait ainsi:

> Une société ne doit pas, directement ou indirectement, fournir à une compagnie d'assurance, à un agent ou à un courtier le nom d'un client ou d'un employé d'un client, ou tout autre renseignement concernant le client ou l'employé d'un client.

Ce libellé est préférable, si vous voulez empêcher les abus.

M. Rodriguez: Est-ce bien réaliste dans le monde d'aujourd'hui, étant donné le grand perfectionnement des systèmes de communication. . .? Le représentant du Crédit Suisse a dit que. . .

M. Green: Je l'ai entendu. Il a dit que vos règlements devaient être très stricts. C'est le cas de ce libellé. Si vous y ajoutez une amende en cas d'abus de la loi, vous verrez que les employés des banques ne commettront pas d'abus.

M. Dorin: Pourquoi voudrions-nous agir ainsi? Je vois là deux choses différentes. Il y a d'une part ce que j'appellerais le courrier individuel, non sollicité. On peut posséder des renseignements aidant à cibler ce courrier. On peut donc alors adresser ce courrier à certaines personnes qui semblent être des clients probables. Il n'y a pas de problème à condition que les choses s'arrêtent là et qu'il ne s'agisse pas de vente liée, c'est-à-dire quand une banque dit à un client qu'elle va lui demander de rembourser immédiatement son prêt à moins qu'il ne fasse telle ou telle chose. C'est tout à fait différent.

[*Text*]

But if you are not using those kinds of undue pressures, if it is simply a matter of using lists, however you get them, whether you buy them from magazines or other things and people just receive stuff in their mail box, then they can do what they want with it. They can do the same thing with my householders that I send out. They go right into the garbage, most of them.

Mr. Green: If you leave it the way it is, and you make me the bank president and I have an insurance company subsidiary, I will tell you what I would do and how I would attack the matter.

Mr. Rodriguez: How would you do it? Tell us.

Mr. Green: I would train my employees to determine which customers are the best prospects for insurance and when they are most likely to buy.

The Chairman: You would not have to train your employees. All you would have to do is use your savings account information. An account that had an average balance over the year of so many dollars would all of a sudden go into another computer. That is all.

Mr. Green: No. I would not want to transfer my savings dollars necessarily into the insurance subsidiary. At the point that a person takes out an application for a credit card, tries to get a loan, a mortgage, what have you, I would transfer the name the same day. The insurance agent would phone the guy the same day and say—

The Chairman: He will not have to do that. He will be able to with his credit card information—

Mr. Green: Yes.

The Chairman: —because, after all, he has all the credit cards, all the Visa cards. So he proceeds to use the Visa cards to advise the Visa customers that the Bank of Nova Scotia general insurance company has a real swell deal on home insurance or that the Bank of Nova Scotia life insurance company can give you the best annuity rate possible and quote some fancy annuity rates to you.

• 1140

Mr. Green: That will not dramatically improve the productivity of the insurance company subsidiary. You have to sell to the person at the right time. The right time to sell him home insurance is the time he is taking out his mortgage or buying a new home. That is when to sell. That is when to transfer the name.

Mr. Rodriguez: So what is wrong with a mortgage form asking whether I am interested in exploring their home insurance program? I tick yes and I sign the form. I, the customer, have indicated that I want information from my banker on home insurance. What is wrong with that?

Mr. Green: That is permitted today. I cannot turn back the clock.

[*Translation*]

Toutefois, si l'on n'a pas recours à ce genre de pression indue, s'il s'agit simplement d'utiliser les listes, quelle que soit leur provenance, qu'on achète la liste d'abonnements de revues ou d'autres organismes, et si les gens recoivent simplement du courrier dans leur boîte à lettres, ils peuvent en faire ce qu'ils veulent. Ils peuvent traiter de la même façon mon bulletin parlementaire que je leur expédie. La plupart d'entre eux se retrouvent à la poubelle.

M. Green: Si vous ne modifiez pas le texte du règlement, et si j'étais président d'une banque qui a une compagnie d'assurance comme filiale, je vais vous dire ce que je ferais et comment j'attaquerais.

M. Rodriguez: Comment procéderiez-vous? Dites-le nous.

M. Green: J'apprendrais à mes employés à déterminer quels clients pourraient tout probablement acheter de l'assurance et quand ils le feraient.

Le président: Vous n'auriez pas à montrer à vos employés à le faire. Vous n'auriez qu'à utiliser les renseignements concernant les détenteurs de comptes d'épargne. Un compte dont le solde annuel moyen atteindrait un montant donné, serait soudainement inscrit dans un autre ordinateur. C'est tout.

M. Green: Non, je ne voudrais pas transférer nécessairement les comptes d'épargne à la filiale qui serait une compagnie d'assurance. Dès que quelqu'un présenterait une demande de carte de crédit, essaierait d'obtenir un prêt, une hypothèque ou quoi que ce soit, je transférerais son nom immédiatement. L'agent d'assurance téléphonerait à cette personne le même jour et dirait. . .

Le président: Il n'aurait pas à le faire. Il pourrait utiliser les renseignements contenus dans la demande de carte de crédit. . .

M. Green: En effet.

Le président: . . .car il a après tout les renseignements sur toutes les cartes de crédit, toutes les cartes Visa. Il pourrait donc utiliser les renseignements sur les détenteurs de cartes Visa pour les informer que la compagnie d'assurance-incendie, accident et risques divers de la Banque de Nouvelle-Écosse a une véritable aubaine à offrir sur le plan de l'assurance-maison ou que la compagnie d'assurance-vie de la Banque de Nouvelle-Écosse peut offrir le meilleur taux de rentes possible et il pourrait citer des taux fantastiques.

M. Green: Cela ne ferait pas grimper la productivité de la compagnie d'assurance qui est filiale de la banque. Il faut vendre au client au bon moment. Le bon moment pour lui vendre une assurance-maison est celui où il obtient une hypothèque ou achète une nouvelle maison. C'est à ce moment-là qu'il faut vendre. C'est donc à ce moment-là qu'il faut transférer le nom du client.

M. Rodriguez: Quel mal y a-t-il à demander sur un formulaire d'hypothèque si le client est intéressé à examiner le programme d'assurance-maison de la banque? Je n'aurais qu'à cocher la case et à signer le formulaire. J'ai alors indiqué, comme client, que je voulais recevoir de mon banquier des renseignements sur l'assurance-maison. Quel mal y a-t-il à cela?

M. Green: C'est permis actuellement. Ce qui est fait est fait.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: It seems to me that is how, if you owned the bank, you would do it. You would tell your credit manager to get a loan or a mortgage, to ask the question, to get their written consent. What is wrong with that?

Mr. Green: That is what is going on in Australia and other countries. These countries tried by regulation to prohibit the use of confidential information. They did not do it.

The Chairman: Do you think in this world, where everything is getting computerized, it is ever going to be possible to prohibit the use of computer-stored information?

Mr. Green: Yes, make it illegal and put a fine on it.

Mr. Dorin: Why would we want to?

Mr. Green: It is up to you.

The Chairman: If my computer finds the name from your computer and does a computer mailing and triggers a certain action by some agent of mine—

Mr. Green: I think confidential information should be protected. If I am giving the bank all the information on my financial position, I do not want them to share that with anybody.

The Chairman: They do it instantly right now.

Mr. Green: I know they do it right now within the bank.

The Chairman: And so does every other credit agency in the world.

Mr. Green: I do not question that.

The Chairman: How do you stop it?

Mr. Green: Make it illegal. Let me give you an example within the life insurance industry. If I wanted to get into a file and find out the health condition of Mr. Blenkarn—

The Chairman: You would immediately contact one of the credit information agencies, and they would probably send you a great big printout of all the information they know about me. I would not be at all surprised if they could tell you the last time I went to the doctor.

Mr. Green: Within our company, I do not have access to that information. I do not need it and they would not give it to me.

The Chairman: Do you mean your company does not go to the trouble of getting it?

Mr. Green: No, we get it. When we underwrite individual insurance, we get everything to do with your health, but we do not share it beyond the people who have to know that information. It is a matter of culture within the industry. The culture is different within the banking industry.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Il me semble que c'est ainsi que vous procéderiez si vous étiez propriétaire d'une banque. Vous diriez à votre directeur du crédit de poser la question au client qui demande un prêt ou une hypothèque et d'obtenir son consentement écrit. Quel mal y a-t-il?

M. Green: C'est ce qui se fait actuellement en Australie et dans d'autres pays. Ces pays ont essayé de formuler des règlements interdisant l'utilisation de renseignements confidentiels. Il n'y ont pas réussi.

Le président: Pensez-vous que dans notre monde où tout est informatisé il sera jamais possible d'interdire l'utilisation de renseignements emmagasinés dans des ordinateurs?

M. Green: Oui, il faut rendre cette utilisation illégale et la frapper d'une amende.

M. Dorin: Pourquoi voudrions-nous le faire?

M. Green: C'est à vous de prendre la décision.

Le président: Si mon ordinateur obtient des noms de votre ordinateur, s'il est programmé pour envoyer du courrier et que l'un de mes agents entreprend. . .

M. Green: Je pense que les renseignements confidentiels devraient être protégés. Lorsque je donne à une banque tous les renseignements concernant ma situation financière, je ne veux pas qu'elle en fasse part à quelqu'un d'autre.

Le président: Les banques le font instantanément à l'heure actuelle.

M. Green: Je sais qu'elles le font actuellement à l'intérieur de chaque banque.

Le président: Toutes les autres institutions de crédit du monde le font également.

M. Green: Je n'en doute pas.

Le président: Comment peut-on y mettre fin?

M. Green: Il faut rendre cette procédure illégale. Je vais vous donner un exemple de ce qui se fait dans le secteur de l'assurance-vie. Si je voulais avoir accès à un dossier pour connaître l'état de santé de M. Blenkarn. . .

Le président: Vous vous adresseriez immédiatement aux institutions qui détiennent des renseignements sur le crédit des gens et on vous enverrait probablement un grand imprimé contenant tous les renseignements détenus à mon sujet. Je ne serais pas étonné d'apprendre qu'on pourrait vous dire quand je suis allé voir le médecin pour la dernière fois.

M. Green: Au sein de notre compagnie, je n'ai pas accès à ce genre de renseignements. Je n'en ai pas besoin et on ne me les fournirait pas.

Le président: Voulez-vous dire que votre compagnie ne prend pas la peine d'obtenir ces renseignements?

M. Green: Non, nous les obtenons. Lorsque nous vendons une police d'assurance individuelle, nous obtenons tous les renseignements concernant la santé du client, mais nous ne les transmettons pas à d'autres personnes que celles qui ont besoin de connaître ces renseignements. C'est une question de mentalité au sein de l'industrie. La mentalité y est différente de celle des banques.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: Great-West Life, your headquarters are in Denver.

Mr. Green: Our U.S. headquarters is in Denver. The Canadian headquarters—

The Chairman: Great-West Life is headquartered in Winnipeg as a Canadian company.

Mr. Rodriguez: Does Great-West in the United States own any financial institutions?

Mr. Green: No, we are just a life insurance company in the United States.

Mr. Rodriguez: Do they market any of their life insurance through financial institutions in any state of the United States?

Mr. Green: Yes.

Mr. Rodriguez: What has happened there? How come it is all right for yankees in the States and not here?

Mr. Green: In certain states of the United States, in smaller communities, they permit the marketing of life insurance through banks. The only one I have knowledge of is in North Dakota, where we market life insurance through small country banks.

Mr. Rodriguez: They do it in New York state, brother. That is not a small state.

Mr. Green: We do not. I know nothing about New York.

Mr. Rodriguez: No, but life insurance is marketed through financial institutions in New York state. Connecticut.

Mr. Green: Does that make it right for Canada?

Mr. Rodriguez: No, but all of these bad things happen. I want to see if experience shows that this has happened.

Mr. Green: Yes, take a look at Australia and Ireland.

Mr. Rodriguez: Oh, it is all falling apart.

Mr. Green: No, I am just saying. . .

The Chairman: John, are you establishing an excuse for a large foreign trip?

Mr. Rodriguez: I feel it coming on.

The Chairman: Just keep up this line of questioning.

Mr. Green: It does not happen in France. France has a law that—

• 1145

Mr. Rodriguez: You have raised all of these questions, but within the Canadian experience we have financial institutions that do market life insurance, casualty insurance and auto insurance in the provinces of Quebec and British Columbia.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Le siège social de la Great West, compagnie d'assurance-vie, est situé à Denver.

M. Green: Notre siège social américain est à Denver. Le siège social canadien. . .

Le président: En tant que compagnie canadienne, la Great West a son siège social à Winnipeg.

M. Rodriguez: La Great West aux États-Unis possède-t-elle des institutions financières?

M. Green: Non, nous ne sommes qu'une compagnie d'assurance-vie aux États-Unis.

M. Rodriguez: La compagnie vend-elle de l'assurance-vie par l'entremise d'institutions financières dans l'un ou l'autre des États américains?

M. Green: Oui.

M. Rodriguez: Que s'est-il passé? Comment se fait-il que ce soit acceptable aux États-Unis et pas ici?

M. Green: Dans certains États américains, dans les petites villes, on permet la vente d'assurance-vie par l'entremise des banques. Le seul endroit où je sais que nous vendons de l'assurance-vie par l'entremise de petites banques locales est le Dakota du Nord.

M. Rodriguez: On le fait aussi dans l'État de New York, mon ami. Ce n'est pas un petit État.

M. Green: Pour autant que je sache, nous ne le faisons pas dans l'État de New York.

M. Rodriguez: Non, mais on vend de l'assurance-vie par l'entremise d'institutions financières dans l'État de New York. On le fait également dans le Connecticut.

M. Green: Cela signifie-t-il que ce serait bien pour le Canada?

M. Rodriguez: Non, mais il se passe toutes sortes de mauvaises choses. Je veux savoir si l'expérience montre que c'est arrivé.

M. Green: Oui, regardez ce qui se passe en Australie et en Irlande.

M. Rodriguez: Tout est en train de s'écrouler.

M. Green: Non, je dis simplement. . .

Le président: John, cherchez-vous à faire valoir une excuse pour faire un long voyage à l'étranger?

M. Rodriguez: Je sens que je n'en suis pas loin.

Le président: Continuez simplement de poser des questions de cette sorte.

M. Green: On ne le fait pas en France. La France a une loi qui. . .

M. Rodriguez: Vous avez soulevé toutes ces questions, mais au Canada, nous avons des institutions financières qui vendent de l'assurance-vie, de l'assurance-risques divers et de l'assurance-automobile, au Québec et en Colombie-Britannique.

[*Texte*]

Mr. Green: They do not market life insurance in the province of Quebec. They market property and casualty insurance.

Mr. Rodriguez: No, if you want life insurance and you have an account with the caisse-populaire, they direct you around the potted plants to the other side. I have that information and I think you should look at it.

Mr. Green: We did, and my information is contrary.

Mr. Rodriguez: Go and check it again. My researcher, who lives in Quebec, went into the caisse-populaire and checked this thoroughly.

Mr. Green: It is not permitted in B.C.

Mr. Rodriguez: If you have an account... We had the guy from Richmond...the B.C. Credit Union here.

Mr. Green: VanCity? It is grandfathered. VanCity Credit Union is grandfathered. They do not permit—

Mr. Rodriguez: Look, when we start getting into the family tree...I am not interested in the grandmother and grandfather. I want to know about all these bad things you say have happened. Has the Canadian experience been that bad things happen? Have all the private insurance companies in Quebec fallen apart? Have they gone down the tubes? No, they have not.

Mr. Green: That is because life insurance is not marketed in financial institutions in Quebec.

Mr. Rodriguez: I would suggest to you that in the states where financial institutions market life and other forms of insurance, there has not been a decrease in the number of insurance companies and brokers in the field; in fact, there has been an increase. That is the experience. I suggest that you go back and look at that. I have a survey from the Consumers' Association of Canada that I can make available to you. You can look at it and see that they provide it cheaper and it is good competition, which you are in favour of, right? Compete, compete, compete.

Mr. Green: There is a lot of competition in Canada.

The Chairman: There is a lot of competition in the financial business.

I think we have explored this pretty well, Mr. Green. I want to thank you for coming and for bringing this breakdown of the rates. This kind of thing—a comparison of annuity and RRSP rates—is published in the papers every week or so. The thing is that right now the banks are selling annuities but not life annuities.

Mr. Green: Right.

The Chairman: If I can buy a fixed or guaranteed annuity to age 90 or 100... It is 90 right now, but it will be 100 pretty soon—

Mr. Green: Their prices are very uncompetitive. I would advise you to go to a life insurance agent.

[*Traduction*]

M. Green: Elles ne vendent pas d'assurance-vie dans la province de Québec. Elles vendent de l'assurance-incendie, accident, risques divers.

M. Rodriguez: Non, si quelqu'un qui a un compte dans une caisse populaire veut une assurance-vie, on le dirige tout simplement vers un autre coin de la caisse. J'ai des renseignements à ce sujet et je pense que vous devriez les examiner.

M. Green: Nous l'avons fait, mais mes renseignements disent le contraire des vôtres.

M. Rodriguez: Vous devriez aller vérifier de nouveau. La personne qui fait des recherches pour moi vit au Québec et est allée vérifier soigneusement dans une caisse populaire.

M. Green: Ce n'est pas permis en Colombie-Britannique.

M. Rodriguez: Si quelqu'un a un compte... Un représentant des caisses de crédit de la Colombie-Britannique, qui venait de Richmond, est venu témoigné.

M. Green: S'agit-il de VanCity? Cette institution a des droits acquis. VanCity Credit Union a des droits acquis. Elle n'est pas autorisée...

M. Rodriguez: Vous remontez dans le passé...je ne m'intéresse pas aux droits acquis par telle ou telle institution. Je veux en savoir davantage au sujet de tout ce qui cloche, d'après vous. Est-ce qu'il y a vraiment quelque chose qui ne va pas au Canada? Est-ce que toutes les compagnies d'assurance privées du Québec se sont effondrées? Ont-elles toutes connu la ruine? Non, ce n'est pas le cas.

M. Green: C'est parce que l'assurance-vie n'est pas vendue par l'entremise des institutions financières au Québec.

M. Rodriguez: J'estime que dans les Etats où les institutions financières vendent de l'assurance-vie et d'autres sortes d'assurance, le nombre de compagnies d'assurance et de courtiers n'a pas diminué, en fait il a augmenté. C'est ce qui s'est passé là-bas. Je vous suggère d'aller vérifier ces renseignements. Je peux vous remettre les résultats d'une enquête effectuée par l'Association des consommateurs du Canada. Vous pourrez l'examiner et vous verrez que ces institutions offrent un produit meilleur marché et assurent une bonne concurrence, ce que vous approuvez, n'est-ce pas? Vous êtes en faveur de la concurrence.

M. Green: Il y a beaucoup de concurrence au Canada.

Le président: Il y a beaucoup de concurrence dans le secteur financier.

Je pense que nous avons examiné assez bien la question, monsieur Green. Je tiens à vous remercier d'être venu et de nous avoir remis cette ventilation des taux. Ce genre de comparaison entre les taux des rentes et des REER est publié chaque semaine dans les journaux. Le fait est qu'à l'heure actuelle, les banques vendent des rentes, mais pas des rentes viagères.

M. Green: C'est exact.

Le président: Si je peux acheter une rente fixe ou une rente garantie jusqu'à l'âge de 90 ans ou 100 ans... La limite est actuellement fixée à 90 ans, mais elle sera portée à 100 ans très bientôt...

M. Green: Leurs prix sont loin d'être concurrentiels. Je vous conseillerais de vous adresser à un agent d'assurance-vie.

[*Text*]

The Chairman: Are you saying that your prices are better than their prices?

Mr. Green: The bank prices on long-term fixed annuities are very uncompetitive. Those banks—

Mr. Rodriguez: Do I hear a better offer?

Mr. Dorin: Then you should not have any worry about them.

Mr. Rodriguez: He is offering 11%. What do I hear?

Mr. Green: I am not worried about them—

Mr. Rodriguez: Going once.

Mr. Green: —but I think you should be worried about them because they will abuse the system.

Mr. Rodriguez: If you want *carte blanche* business, it is $200,000 right now. I got you 11.5%. Do I hear 12%?

The Chairman: John, it is already marketed that way.

Thank you, Mr. Green.

This committee will reconvene Monday evening at 8 p.m. in room 237-C, when we have Imasco.

This meeting is adjourned.

[*Translation*]

Le président: Voulez-vous dire que vos prix sont meilleurs que les leurs?

M. Green: Les prix des banques pour les rentes fixes à long terme sont loin d'être concurrentiels. Ces banques...

M. Rodriguez: Est-ce que j'entends une meilleure offre?

M. Dorin: Les banques ne devraient donc pas vous causer d'inquiétude.

M. Rodriguez: Il offre 11 p. 100. Quelqu'un offre-t-il mieux?

M. Green: Elles ne m'inquiètent pas...

M. Rodriguez: Vendu une fois.

M. Green: ...mais je pense qu'elles devraient vous inquiéter, car elles vont commettre des abus.

M. Rodriguez: Si vous voulez avoir carte blanche dans votre secteur, vous pouvez l'obtenir pour 200,000$ actuellement. J'ai réussi à obtenir 11,5 p. 100. Quelqu'un dit-il 12 p. 100?

Le président: John, c'est déjà vendu.

Je vous remercie, monsieur Green.

Le comité se réunira de nouveau lundi soir à 20 heures, dans la salle 237-C, et nous entendrons alors des représentants d'Imasco.

La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Port payé
Lettermail Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From American Express:

Morris A. Perlis, President and Chief Executive Officer.

From Credit Suisse Canada:

Klaus P. Kuebel, President and Chief Executive Officer.

From the Insurance Bureau of Canada:

R.J. McCormick, Chairman of the Board and President and Chief Executive Officer (Château Insurance Company);

John L. Lyndon, President and Chief Executive Officer;

Alex Kennedy, Vice-President and General Counsel.

From the Great West Life:

John D. Green, President and Chief Executive Officer.

TÉMOINS

De American Express:

Morris A. Perlis, président-directeur général.

Du Crédit Suisse Canada:

Klaus P. Kuebel, président-directeur général.

Du Bureau d'assurance du Canada:

R.J. McCormick, président du Conseil et pdg (Château Insurance Company);

John L. Lyndon, président-directeur général;

Alex Kennedy, vice-président et conseiller général.

De la Great West, compagnie d'assurance:

John D. Green, président et chef de la direction.

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Communication Canada — Édition,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Government Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 151

Monday, December 17, 1990

Chairman: Don Blenkarn

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 151

Le lundi 17 décembre 1990

Président: Don Blenkarn

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Finance

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent des

Finances

RESPECTING:

Bill C-83, An Act to amend the law governing federal trust and loan companies and to provide for related and consequential matters

CONCERNANT:

Projet de loi C-83, Loi remaniant et modifiant la législation régissant les sociétés de fiducie et de prêt fédérales et comportant des mesures connexes et corrélatives

---

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)

LIBRARY
JAN 10 1991
University of Toronto

Second Session of the Thirty-fourth Parliament, 1989-90

Deuxième session de la trente-quatrième législature, 1989-1990

STANDING COMMITTEE ON FINANCE

Chairman: Don Blenkarn

Vice-Chairman: Murray Dorin

Members

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DES FINANCES

Président: Don Blenkarn

Vice-président: Murray Dorin

Membres

Bill Attewell
Yvon Côté
Clément Couture
Steven Langdon
John Manley
Diane Marleau
Lorne Nystrom
Jerry Pickard
Lee Richardson
Pat Sobeski
René Soetens
Douglas Young—(14)

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Published under authority of the Speaker of the
House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Available from the Canadian Government Publishing Center,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre
des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

En vente: Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, DECEMBER 17, 1990
(189)

[*Text*]

The Standing Committee on Finance met at 7:59 o'clock p.m. this day, in Room 237-C, Centre Block, the Chairman, Don Blenkarn, presiding.

Members of the Committee present: Don Blenkarn, Murray Dorin, Pat Sobeski, René Soetens.

Acting Members present: David Bjornson for Yvon Côté; John Rodriguez for Lorne Nystrom.

Other Member present: George S. Rideout.

In attendance: *From the Research Branch of the Library of Parliament:* Basil Zafiriou, Senior Analyst and Michel Sabourin, Research Officer.

Witnesses: *From the Canadian Bankers' Association*: Thomas C. MacMillan, Chairman, Schedule II Foreign Banks' Executive Committee (President & Chief Executive Officer, The Chase Manhattan Bank of Canada); William R.P. Dalton, Executive Vice-President and Chief Operating Officer, Hong Kong Bank of Canada. *From Imasco Limited*: Purdy Crawford, Chairman, President and Chief Executive Officer; Torrance J. Wylie, Executive Vice-President. *From* the Insurance Brokers Association of Canada: George Creek, Past President; John Morin, President Elect and André Bois, Legal Counsel. *From the Independent Order of Foresters*: Samuel Eckler, Director; William Kasprow, Vice-President and General Counsel and Peter Daly, Executive Vice-President (Administration).

Pursuant to an Order of the House dated November 6, 1990, the Committee resumed consideration of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act. (*See Minutes of Proceedings and Evidence of Tuesday, November 27, 1990, Issue No. 142*)

The Committee resumed consideration of Bill C-83.

Thomas C. MacMillan made a statement and with the other witness from the Canadian Banker's Association, answered questions.

Purdy Crawford made a statement and, with the other witness from Imasco Limited, answered questions.

John Morin made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 9:05 o'clock p.m., the Vice-Chairman, Murray Dorin took the Chair.

At 9:35 o'clock p.m., the Chairman Don Blenkarn resumed the Chair.

William Kasprow, Peter Daly and Samuel Ekler from the Independent Order of Foresters each made a statement and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 17 DÉCEMBRE 1990
(189)

[*Traduction*]

Le Comité permanent des finances se réunit aujourd'hui à 19 h 59, dans la salle 237-C de l'édifice du Centre, sous la présidence de Don Blenkarn (*président*).

Membres du Comité présents: Don Blenkarn, Murray Dorin, Pat Sobeski, René Soetens.

Membres suppléants présents: David Bjornson remplace Yvon Côté; John Rodriguez remplace Lorne Nystrom.

Autre député présent: George S. Rideout.

Aussi présents: *Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement*: Basil Zafiriou, analyste principal, et Michel Sabourin, attaché de recherche.

Témoins: *De l'Association des banquiers canadiens*: Thomas C. MacMillan, président du Comité des banques étrangères (Annexe II), président-directeur général, La Banque Chase Manhattan du Canada; William R.P. Dalton, vice-président exécutif et chef de l'exploitation, La Banque Hong Kong du Canada. *De Imasco Limitée*: Purdy Crawford, président, président du conseil et chef de la direction; Torrance J. Wylie, vice-président exécutif. *De l'Association* des courtiers d'assurance du Canada: George Creek, ancien président; John Morin, président élu; André Bois, avocat. *De l'Ordre indépendant des forestiers*: Samuel Eckler, directeur; William Kasprow, vice-président et conseiller juridique; Peter Daly, vice-président exécutif (Administration).

En exécution de son ordre de renvoi du mardi 6 novembre 1990, le Comité étudie le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (*voir les Procès-verbaux et témoignages du mardi 27 novembre 1990, fascicule nº 142*).

Le Comité poursuit l'étude du projet de loi.

Thomas C. MacMillan fait un exposé puis, avec l'autre témoin de l'Association des banquiers canadiens, répond aux questions.

Purdy Crawford fait un exposé et, avec l'autre témoin d'Imasco Limitée, répond aux questions.

John Morin fait un exposé puis, avec les autres témoins de l'Association des courtiers d'assurance du Canada, répond aux questions.

À 21 h 05, le vice-président, Murray Dorin, remplace le président.

À 21 h 35, le président, Don Blenkarn, réintègre le fauteuil.

William Kasprow, Peter Daly et Samuel Ekler, de l'Ordre indépendant des forestiers, font chacun un exposé et répondent aux questions.

At 10:05 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Susan Baldwin

Clerk of the Committee

Lise Lachapelle

Committee Clerk

À 22 h 05, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

La greffière du Comité

Susan Baldwin

Greffière de Comité

Lise Lachapelle

[*Texte*]

EVIDENCE

[*Recorded by Electronic Apparatus*]

Monday, December 17, 1990

• 1959

The Chairman: Tonight we are considering Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act, and the white paper that goes with it.

• 2000

Our first witness is the Canadian Bankers' Association with respect to Schedule II banks. Tom MacMillan is the chairman of the Schedule II Foreign Banks' Executive Committee; Bill Dalton is executive vice-president of the Hongkong Bank of Canada; Bill Randle is the assistant general counsel and foreign banks' secretary to the CBA. I wonder if you could briefly set out the concern you have as an association, then we could get on to some questioning.

Mr. Thomas C. MacMillan (Chairman, Schedule II Foreign Banks' Executive Committee, Canadian Bankers' Association): Mr. Chairman, I had some brief remarks. I will try to condense them, if I may. They do set out our concerns with the legislation that we would like to make clear we generally support. Perhaps I might give a little bit of background on whom we represent.

Our committee represents 58 foreign bank subsidiaries that were established in 1980 under the Bank Act. The 58 banks come from 19 different countries and include 27 of the top 50 banks in the world. As of July 31, 1990, we have total assets of $57.8 billion, of which $52.8 billion are domestic assets. We have equity of $3.7 billion, the majority consisting of net inflow of foreign funds into Canada. We have opened approximately 300 branches in Canada, many providing retail banking services to Canadians. We provide employment for approximately 7,700 people, about 95% of whom are Canadian citizens.

We feel very strongly that we have made a major contribution to the improving competitiveness of the Canadian financial services industry and have brought considerable benefits to the Canadian economy. We would like to continue to build on these contributions that we feel are contributions to the Canadian economy. We believe, however, that the white paper and some of the anticipated amendments that will be made to the Bank Act will not fully address the special situation of foreign banks in Canada.

In our view, the proposed revisions to the Bank Act outlined in the white paper do not fully consider the way in which the role of the foreign bank subsidiaries in Canada is likely to evolve in the context of the changes that may be expected to occur to the Canadian and global financial markets within the next decade. Without additional amendments to the proposed Bank Act revisions, we believe that changes to the financial sector legislation will be

[*Traduction*]

TÉMOIGNAGES

[*Enregistrement électronique*]

Le lundi 17 décembre 1990

Le président: Nous poursuivons ce soir l'examen du projet de loi C-83, la Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt, et le Livre blanc qui l'accompagne.

Nos premiers témoins sont de l'Association des banquiers canadiens et viennent nous parler des banques de l'Annexe II. Tom MacMillan est président du Comité exécutif des banques étrangères de l'Annexe II; Bill Dalton est vice-président à la direction de la Banque Hongkong du Canada; Bill Randle est chef-adjoint du contentieux et secrétaire du Comité des banques étrangères de l'ABC. Je vous inviterais à nous exposer brièvement les préoccupations de l'Association, après quoi nous passerons aux questions.

M. Thomas C. MacMillan (président, Comité exécutif des banques étrangères de l'Annexe II, Association des banquiers canadiens): Monsieur le président, j'avais préparé un bref exposé. Si vous me le permettez, je vais vous en présenter les points saillants. Cet exposé explique les réserves que nous avons à l'égard du projet de loi que nous appuyons toutefois, dans l'ensemble. Je me permettrai d'abord de vous expliquer qui nous représentons.

Notre comité représente 58 filiales de banques étrangères créées en 1980 en vertu de la Loi sur les banques. Les 58 banques sont de 19 pays différents et comprennent 27 des 50 plus grandes banques au monde. Au 31 juillet 1990, nous avions un actif total de 57,8 milliards de dollars dont 52,8 milliards de dollars constituaient un actif national. Nous avons des capitaux propres de 3,7 milliards de dollars, dont la majorité consistent en un apport net de fonds étrangers au Canada. Nous avons ouvert quelque 300 succursales au Canada dont plusieurs offrent des services bancaires de détail aux Canadiens. Nous fournissons du travail à environ 7,700 personnes, dont 95 p.100 sont des citoyens canadiens.

Nous sommes convaincus d'avoir fait une importante contribution à l'amélioration de la compétitivité dans le secteur des services financiers au Canada qui ont eu des effets bénéfiques considérables pour l'économie canadienne. Nous souhaitons continuer d'enrichir notre contribution à l'économie canadienne. Toutefois, nous croyons que le Livre blanc et certaines des modifications qui seront vraisemblablement apportées à la Loi sur les banques ne reflète pas tout à fait la situation particulière des banques étrangères au Canada.

À notre avis, les projets de modification à la Loi sur les banques décrits dans le Livre blanc ne tiennent pas suffisamment compte de l'évolution de la situation des filiales des banques étrangères au Canada qui résultera des changements attendus au cours de dix ans à venir sur les marchés financiers canadiens et internationaux. Sans des amendements additionnels aux révisions proposées à la Loi sur les banques, nous croyons que les changements contenus

[*Text*]

insufficient to fully permit us to substantially increase our contribution in the financial service market. A number of the current severe restrictions on our operations in Canada will continue.

As to specific recommendations, the most positive change to be made, in our opinion, is to allow foreign banks to do business in Canada as a branch of the parent bank versus the present subsidiary status. Implementation of this proposal will remove most of the current competitive disadvantages on the foreign banks and allow us to increase our contribution to our customers and to the Canadian economy. For example, it will allow us to have access to the substantially larger balance sheet of our parent banks and therefore greatly increase our ability to provide debt underwritings, capital market products and other financial services to companies and individuals in Canada.

Even if the revised Bank Act were still to require foreign banks to do banking business in Canada through a foreign bank subsidiary, we urge the removal of a number of the onerous present restrictions upon our operations of these subsidiaries.

• 2005

Most notably, the revised Bank Act should, in our opinion, abolish the existing domestic asset market ceiling limit and the individual deemed authorized capital system for non-U.S. foreign bank subsidiaries. It should allow a foreign bank to guarantee the obligations of entities other than its foreign subsidiary and hold interests in any provincially regulated financial institutions under a financial holding company, as well as through its foreign bank subsidiary.

We would hope that the revised Bank Act would allow banks to process customer records outside of Canada, while of course maintaining access to those records in Canada. We would like it to remove the burdensome requirements for a foreign bank subsidiary to have dual auditors, to publish financial statements in a daily newspaper, and to have an October 31 fiscal year-end. We would finally like it to remove the requirement that at least 50% of its directors be Canadian residents.

Some of these requests and changes may seem to you to be relatively trivial. Indeed, we would describe a lot of them as being housekeeping items. We wish to stress, however, that taken as a whole, these housekeeping items are a very costly burden on our operations while having no apparent regulatory necessity. We respectfully urge you to give serious consideration to our recommendations. We expect that if incorporated into the revised Bank Act, they will have a positive effect upon the financial system in Canada.

[*Translation*]

dans le projet de loi sur le secteur financier ne seront pas suffisants pour nous permettre d'augmenter de façon substantielle la contribution que nous faisons au marché des services financiers. Certaines des restrictions très sévères qui pèsent actuellement sur nos activités au Canada seront maintenues.

Parmi les recommandations précises que nous souhaitons formuler, nous estimons que le changement le plus positif serait de permettre aux banques étrangères d'établir au Canada des succursales de la banque mère plutôt que des filiales, comme c'est le cas actuellement. La mise en oeuvre de cette proposition supprimera la plupart des inconvénients actuels auxquels font face les banques étrangères sur le plan de la concurrence et permettra à celles-ci d'augmenter leurs apports aux consommateurs canadiens, aux entreprises canadiennes et à l'ensemble de l'économie canadienne. Par exemple, ce changement nous permettrait d'avoir accès aux ressources considérables de nos banques mères et partant d'augmenter considérablement notre capacité à souscrire à forfait des titres de créances et d'offrir des produits du marché financier et d'autres services financiers aux entreprises et aux particuliers canadiens.

Même si une fois révisée la Loi sur les banques exige encore que les banques étrangères fassent des opérations bancaires au Canada par l'intermédiaire d'une filiale de banque étrangère, nous recommandons avec insistance la suppression des restrictions qui sont actuellement imposées sur les opérations de ces filiales.

La Loi sur les banques révisée devrait notamment, à notre avis, abolir la limite actuelle de part du marché d'actif national et le système de «capital autorisé réputé» pour les filiales de banques étrangères non américaines. Elle devrait permettre à une banque étrangère de garantir les obligations des entités autres que ses filiales et d'avoir des intérêts dans n'importe quelle institution financière à charte provinciale par l'entremise d'une société financière de porte-feuille, ainsi que par l'intermédiaire de ses filiales.

Nous espérons que la Loi sur la banques révisée permettra aux banques de traiter les dossiers des clients en dehors du Canada, tout en maintenant au Canada l'accès à ces dossiers. Nous voudrions qu'elle abolisse les pénibles exigences imposées aux filiales des banques étrangères, c'est-à-dire la nécessité d'avoir deux vérificateurs, de publier les états financiers dans un quotidien et de terminer l'exercice financier au 31 décembre. Enfin, nous voudrions qu'elle supprime l'exigence de compter 50 p. 100 de résidents canadiens au conseil d'administration.

Certains des changements que nous demandons pourront vous sembler triviaux. D'ailleurs, il s'agit dans la plupart des cas de simples changements d'ordre administratif. Cependant, nous tenons à souligner que, prises ensemble, ces exigences nous imposent des coûts appréciables sans nécessité apparente au plan de la réglementation. Nous vous prions respectueusement d'examiner sérieusement nos recommandations. Si elles devaient être intégrées à la Loi sur les banques révisée, elles auraient, à notre avis, des effets très positifs sur le système financier au Canada.

[*Texte*]

That is our position, and at this point we would welcome any questions that you might have.

The Chairman: Mr. MacMillan, first of all I want to advise you that in all probability the minister will introduce the draft new Bank Act in the House on Wednesday. I can probably suggest to you that at this point changes to that act are not possible other than through this committee, and we will certainly bear that in mind. Why would we ever want to accept the branch concept when some of the banks in this world are allowed by their own legislation and supervision to have gearing of as much as 100:1?

I speak in particular of the Japanese banks, where the leverage is unacceptable in terms of Canada. Why would we allow those people to branch into Canada, when the gearing they use on their international operations is so enormous? There is really no protections for the Canadian investor at all if they do not maintain significant Canadian assets and significant Canadian capital.

Mr. MacMillan: The foreign banks that are doing business in Canadian today are by and large world-class foreign banks.

The Chairman: Some of these world-class banks have leverage that is unacceptable to our understanding of banking. I guess they are world-class banks looking for a world-class crash.

Mr. MacMillan: I would say that they are regulated by their in-country auditors, as well as the BIS. They have to comply with the BIS regulations. Under those circumstances, I think you would be in a position to judge their financial well-being.

The Chairman: I guess the number one problem in allowing branching is the enormous gearing that some foreign regulators are prepared to allow their institutions, far beyond what we consider sane.

When we look around the world and at your country in particular, the United States, we are not particularly pleased with the way you are administering banks down there. Why would we really want to bring that problem into Canada?

Mr. William R.P. Dalton (Executive Vice-President and Chief Operating Officer, Hongkong Bank of Canada): Mr. Chairman, I would like to make a couple of comments about the gearing situation, which I guess is relative to the U.S. as well as to Japan. I think the gearing ratios the parents of Canadian foreign banks are allowed to maintain in their own jurisdiction are relative to the financial conditions in that jurisdiction, and may be appropriately higher or appropriately lower than the gearing ratio in Canada. That notwithstanding, I think the BIS capital regulations that are coming into effect over the next couple of years will have the effect of regularizing the gearing ratios throughout the international banking community.

[*Traduction*]

Voilà notre position et nous serons ravis, maintenant, de répondre à vos questions.

Le président: Monsieur MacMillian, j'aimerais vous signaler d'abord que le ministre déposera tout probablement à la Chambre mercredi l'avant-projet de loi modifiant la Loi sur les banques. Par conséquent, aucun changement ne pourrait être apporté à la loi sauf sur recommandation de ce comité, et nous tiendrons compte de cela. Pourquoi accepterions-nous la création de succursales alors que certaines banques peuvent en vertu de la loi et des règlements de leur pays d'orgine avoir un ratio de levier financier pouvant atteindre 100:1?

Je songe plus particulièrement aux banques japonaises qui ont des ratios du levier financier inacceptables au Canada. Pourquoi permetterions-nous à ces banques d'ouvrir des succursales au Canada quand les ratios du levier financier pour leurs opérations internationales est à ce point excessif? Les investisseurs canadiens ne seraient nullement protégés à moins que ces banques n'aient un actif et un capital canadiens considérables.

M. MacMillan: Les banques étrangères installées au Canada aujourd'hui sont, pour la plupart, des banques étrangères de calibre international.

Le président: Certaines de ces banques de calibre international ont des ratios de levier financier inacceptables dans le secteur bancaire canadien. À mon avis, ce sont des banques de calibre international qui se préparent un écrasement de calibre international.

M. MacMillan: Je vous rappelle qu'elles sont réglementées par les vérificateurs de leur pays d'origine aussi bien que par la BRI. Elles doivent se conformer aux règlements de la BRI. Cela étant, il me semble que vous êtes en mesure de vérifier leur santé financière.

Le président: Le principal problème que pose l'autorisation d'ouvrir des succursales tient au ratio du levier financier excessif que certains organismes de réglementation étrangers sont prêts à autoriser pour leurs institutions, et qui vont bien au-delà de ce que nous considérons raisonnable.

Quand nous examinons la situation dans d'autres pays et particulièrement dans le vôtre, les États-Unis, nous ne sommes pas particulièrement enchantés de la façon dont vous administrez vos banques. Pourquoi voudrions-nous importer ce problème au Canada?

M. William R.P. Dalton (vice-président à la direction et chef de l'exploitation, Banque Hongkong du Canada): Monsieur le président, j'aimerais faire quelques observations au sujet du ratio du levier financier aux États-Unis et au Japon. Le ratio du levier financier que peuvent avoir les banques mères des banques étrangères canadiennes dans leur pays d'origine reflètent, j'imagine, la situation financière qui existe chez elles et ce ratio peut donc à juste titre être plus élevé ou plus faible que le ratio du levier financier permis au Canada. Malgré cela, j'estime que les règlements de la BRI sur la suffisance du capital qui entreront en vigueur au cours des années qui viennent auront pour effet d'harmoniser les ratios du levier financier pour toutes les banques à l'échelle internationale.

[*Text*]

• 2010

The Chairman: The second issue you raised is the question of directorships. Any Canadian corporation that is a subsidiary of a foreign corporation is required to have 50% Canadian directors. Why would we ever consider allowing foreign banks a lesser percentage of Canadian directors than we require for a boot and shoe company? Can you tell me one reason why we would ever consider that kind of an arrangement?

Mr. MacMillan: I will mention one. These are 100%-owned subsidiaries of world-class lending institutions.

The Chairman: If you were a 100%-owned subsidiary of General Motors, being General Motors of Canada, you would be required to have 50% Canadian directors. Why the hell would we allow banks to get away with less than 50% Canadian directors if we have this requirement for General Motors and Ford of Canada—all foreign-owned corporations?

Mr. MacMillan: I cannot speak to why General Motors or Ford has a requirement of 50%. We are requesting that it be less for the foreign bank subsidiaries within Canada.

The Chairman: What is the justification for that? What is the advantage to banking? What is the big deal? What is the advantage to Canada to allow a larger percentage of foreign directors? What do we get for it? What is the quid pro quo?

Mr. MacMillan: We have raised this point. We feel it is additional cost to a subsidiary for a minimal amount of safeguarding for the Canadian taxpayers.

The Chairman: You mean your directors are not safeguarding the interests of—

Mr. MacMillan: I am just saying that 100% wholly owned subsidiaries of any foreign bank—

The Chairman: This particular bill is contemplated to require not only Canadian directors, but of course you will be required to have directors who are non-affiliated. What is your view on that? Is that not going to increase your costs even more?

Mr. MacMillan: My view on that is that I think it has to be entered into extremely carefully. I think the danger of taking the argument of non-affiliated directors to the extreme is that potentially you will have unqualified directors.

The Chairman: Do you mean that only people who wheel and deal with the bank that is involved with their account are somehow qualified, and that the people who use other banks for their investment and borrowing requirements and so on are not qualified?

Mr. MacMillan: I do not mean that at all. If you look for somebody who is unaffiliated you may end up with somebody who does not know a great deal about this particular industry. There may be a danger there.

[*Translation*]

Le président: Vous avez aussi soulevé la question des administrateurs. Toute société canadienne qui est une filiale d'une société étrangère est tenue de compter 50 p. 100 de résidents canadiens à son conseil d'administration. Je vous prie de me dire pourquoi nous envisagerions de permettre aux banques étrangères de compter un pourcentage inférieur de résidents canadiens dans leur conseil d'administration que ce n'est le cas pour une société fabriquant des bottes et des chaussures? Pouvez-vous me donner une raison pour laquelle nous devrions envisager pareille chose?

M. MacMillan: Je vous en donne une. Il s'agit de filiales appartenant à 100 p. 100 à des institutions de prêt de calibre international.

Le président: Si vous étiez une filiale à 100 p. 100 de la General Motors, c'est-à-dire General Motors du Canada, vous seriez tenu de compter 50 p. 100 de résidents canadiens à notre conseil d'administration. Pourquoi ciel permetterions-nous aux banques de s'en tirer avec moins de 50 p. 100 de résidents canadiens si nous exigeons cela de la General Motors et de Ford du Canada, des sociétés étrangères?

M. MacMillan: Je ne saurais vous dire pourquoi General Motors ou Ford doivent respecter ces 50 p. 100. Nous demandons que le pourcentage soit moindre pour les filiales de banques étrangères au Canada.

Le président: Pour quelle raison? Quel avantage cela peut-il avoir pour les banques? Pourquoi en faire tout un plat? Quel intérêt aurait le Canada à permettre un plus fort pourcentage de résidents étrangers dans le conseil d'administration? Quel avantage en tirerions-nous? Qu'obtiendrons-nous en échange?

M. MacMillan: Nous l'avons déjà expliqué. Nous estimons que cela impose des coûts additionnels aux filiales sans que cela n'apporte de garantie additionnelle aux contribuables canadiens.

Le président: Vous voulez dire que les membres du conseil d'administration ne protègent pas les intérêts de. . .

M. MacMillan: Je vous dis tout simplement que les filiales à 100 p. 100 de toute banque étrangère. . .

Le président: Ce projet de loi prévoit non seulement que vous réserviez à des résidents canadiens des places dans votre conseil d'administration mais aussi que les membres du conseil d'administration soient des personnes non affiliées. Qu'en pensez-vous? Cela ne ferait-il pas augmenter d'autant plus vos coûts?

M. MacMillan: Ce que je pense c'est qu'il faut faire gaffe. Si l'on pousse à l'extrême le raisonnement des administrateurs non affiliés, on risque de se retrouver avec des administrateurs non qualifiés.

Le président: Voulez-vous dire que seuls les gens qui brassent des affaires avec la banque auprès de laquelle ils ont un compte sont qualifiés et que ceux qui traitent avec d'autres banques pour leurs placements et leurs emprunts ne sont pas qualifiés?

M. MacMillan: Je n'ai pas du tout voulu dire cela. Si vous cherchez des administrateurs qui soient non affiliés, vous risquez de vous retrouver avec des personnes qui connaissent mal le secteur d'activité. Cela peut être risqué.

[*Texte*]

The Chairman: The trust company industry in Canada has done fairly well in terms of the value of its stock and its growth record and all the other indices. Trust companies have non-affiliated directors. I wonder why this is bad for foreign banks.

Mr. MacMillan: Our position had to do with the nationality and residency requirements for the directors, and really was not speaking of the non-affiliated.

Mr. Sobeski (Cambridge): Mr. Chairman, you always take the easy questions, so I will pick up the scraps.

You propose that foreign banks in Schedule II be allowed to process the customer records outside of Canada. The objections to this proposal usually stem from the concerns related to the protection of customer confidentiality and whether or not the Superintendent of Insurance would have convenient access. So those are the arguments against it. How do you address these concerns, or how would these concerns be addressed?

• 2015

Mr. MacMillan: I will speak. I think we probably all want to speak on that.

In terms of access to the information, with the general sophistication of data processing—certainly I can speak for my own bank—there will be no problem with access of information on the Canadian premises, period. In terms of our ability to handle and safeguard the confidentiality of the information, we are in that business and I feel fully confident that any processing system my bank would propose would in fact safeguard that. I personally, in running the bank, feel more comfortable using the best type of system—in my case it probably resides in the United States—that will provide the best and most accurate information in the safest manner versus trying to create something in Canada on site that might be based on a free-standing PC basis that in fact may not be as good a system.

So I think you will be assured of access to the records. In certain cases we may not want to process offshore, but for certain products it might be much more efficient than what is currently being done.

Mr. Dalton: I have a comment on the confidentiality aspect of it. I think the rules and bank policies with respect to confidentiality world-wide are basically as good as or, in some cases, in some of the European countries, better than the confidentiality policies and procedures of Canadian banks. I see no reason why the confidentiality of customer records would be any worse in any other country than it would be in Canada.

Mr. Sobeski: Just one final question, on the domestic asset restriction. It is currently at 12%. I think everyone can understand the argument why you would want to see the ceiling raised. As you are part of the Canadian Bankers' Association, how do the big six or the big seven feel about opening up the competition? If indeed it was to move, do you think the other part of your organization are open to the competition? They have come forward; they want to compete

[*Traduction*]

Le président: Le secteur des sociétés de fiducie au Canada s'en est tiré assez bien sur la foi de ses actifs, de son taux de croissance et de tous les autres indices. Les sociétés de fiducie ont des administrateurs non affiliés. Je me demande pourquoi ce serait si mauvais pour les banques étrangères.

M. MacMillan: Nos observations portaient sur la nationalité et la résidence des administrateurs et non sur le fait qu'ils soient non affiliés.

M. Sobeski (Cambridge): Monsieur le président, vous choisissez toujours les questions les plus faciles et vous nous laissez les moins intéressantes.

Vous proposez que les banques étrangères de l'Annexe II soient autoriées à traiter les dossiers des clients en dehors du Canada. Ce que l'on reproche à cette proposition tient généralement aux craintes au sujet de la protection de la confidentialité du consommateur et la question de savoir si le surintendant des assurances pourra facilement avoir accès à l'information. Voilà donc les arguments contre cette idée. Qu'avez-vous à proposer pour dissiper ces craintes?

M. MacMillan: Je vais répondre. Je pense que nous voulons tous répondre à cette question.

Pour ce qui est de l'accès à l'information, vu le perfectionnement de l'informatique—assurément dans ma banque en tout cas—il n'y aura aucun problème d'accès à l'information dans nos locaux canadiens, je vous le certifie. Pour ce qui est de préserver le caractère confidentiel des renseignements, c'est justement notre spécialité et je m'en porte garant. Dans mes fonctions de président, je préfère utiliser le meilleur système qui soit—dans mon cas il est probablement aux États-Unis—pour obtenir les renseignements les plus précis qui soient et de la manière la plus sûre qui soit plutôt que de créer sur place au Canada un système basé sur les ordinateurs personnels autonomes, ce qui ne sera peut-être pas d'aussi bonne qualité.

Je peux donc vous assurer que vous aurez accès aux dossiers. Dans certains cas, nous ne ferons peut-être même pas faire le traitement à l'étranger, mais pour certaines opérations cela pourrait être beaucoup plus efficace que ce qui se fait à l'heure actuelle.

M. Dalton: J'ai quelque chose à dire à propos de la confidentialité. À mon avis, les règles et les pratiques des banques sur le respect du secret à l'étranger sont aussi bonnes, voire, dans le cas de certains pays européens, meilleures que celles des banques canadiennes. Je ne vois pas pourquoi le caractère confidentiel des dossiers de la clientèle serait plus compromis à l'étranger qu'ici.

M. Sobeski: Une dernière question, en ce qui concerne la limite relative à l'actif. Elle est actuellement fixée à 12 p. 100. Tout le monde comprendra pourquoi vous voulez que ce plafond soit élevé. Comme vous faites partie de l'Association des banquiers canadiens, quelle est la réaction des six ou sept grandes banques à l'idée d'ouvrir leur monopole à la concurrence? Si ce plafond changeait, les autres membres de l'Association sont-ils prêts à faire face à la concurrence? Ils

[*Text*]

in the insurance business. Do you think they would be willing to compete against you? Have you had any discussions with them as to how they feel about it?

Mr. MacMillan: I have not sat down individually with them. In a recent executive council meeting I stated what we intended to say here, and I did not—

The Chairman: They have no a problem with you, because you are part of the free trade agreement. But they do have problems with a number of your associates.

Mr. MacMillan: Well, I was making a point of them as the chairman scheduled to executive committee, not as a U.S. bank president. I made the statement of what we were intending to do, and I walked out of the meeting. I was not accosted.

The Chairman: You walked out, did you?

Mr. Rodriguez (Nickel Belt): What are the benefits of a Schedule I bank that you will not have providing your requests are granted?

Mr. MacMillan: I think the answer is that we will have every opportunity to do everything they can do if all our requests are granted.

Mr. Rodriguez: I get the distinct impression from listening to some people that we are "overbanked" at the moment. There are 58 of you people, and if we let you loose on the Canadian consumer then that will be 58 plus 6, or 64, of you running rampant. Then you want to have branches and not establish subsidiaries. Your parent banks in whatever country would not be accessible to the Superintendent of Financial Institutions here.

• 2020

You want to have it all. You could be closely held and you could do all of the things the Schedule I bank does. Then you say you want to compete, as if what we need in Canada is another 58 Schedule I banks. I do not understand that.

Mr. MacMillan: I think I will make a brief comment. We are in certain realities in the situation and I think the marketplace enters into it. Frankly, and I speak for myself, there are a number of areas that we believe are well served today by the Canadian consumer and certain corporates are served well by the existing Schedule I banks.

It is unlikely, sir, that I would suddenly want to open a branch in. . .I was trying to think of another city. As a result, I think the marketplace will take care of a lot of those concerns. We do work for companies, we have budgets, we have targets, and I think we are realistic in what we can achieve. We are very prudent in the way we enter into expansionary activities.

Mr. Rodriguez: You can correct me if I am wrong, but I thought the whole function of the Schedule II banks and their existing in Canada was to serve a wholesale market, if you want. I did not think what you really wanted was to get into retail banking. Now, maybe I am mistaken, but I thought that was the function for Schedule II banks and that is why we do not apply the 10% rule, because there are some Schedule II banks. . .the parent bank is closely held.

[*Translation*]

ont déjà dit vouloir faire face à la concurrence dans le domaine des assurances. Pensez-vous qu'ils sont prêts à vous faire concurrence à vous? Leur en avez-vous parlé?

M. MacMillan: Je ne les ai pas rencontrés individuellement. À une récente réunion du Conseil exécutif, j'ai annoncé ce que j'allais dire ici, et je n'ai pas. . .

Le président: Ce n'est pas vous qui les préoccupez, puisque vous êtes visés par l'Accord de libre-échange. Mais ils en ont contre un certain nombre d'autres banques étrangères.

M. MacMillan: Eh bien, je faisais une intervention à titre de président du comité exécutif des banques étrangères de l'Annexe II, et non pas en tant que président d'une banque américaine. J'ai annoncé ce que nous avions l'intention de faire, et je suis sorti. On ne m'a pas accroché au passage.

Le président: Vous êtes sorti, n'est-ce pas?

M. Rodriguez (Nickel Belt): Si l'on vous donne ce que vous demandez, de quels avantages accordés aux banques de l'Annexe I serez-vous privé?

M. MacMillan: La réponse à cette question selon moi c'est que nous pourrons accomplir tout ce qu'elles peuvent faire si l'on nous donne ce que nous demandons.

M. Rodriguez: À écouter certaines personnes, j'ai la très nette impression qu'aujourd'hui nous étouffons sous une avalanche de banques. Il y en a déjà 58, et si l'on vous ouvre le marché canadien, il y en aura 58 plus 6, c'est-à-dire 64 à s'ébattre dans la nature. Par-dessus le marché, vous voulez ouvrir des succursales plutôt que des filiales. La banque mère à laquelle vous appartenez, dans son pays d'origine, ne tombera pas sous la supervision du surintendant des institutions financières.

Vous voulez avoir tous les avantages possibles. La banque pourrait être à capital fermé tout en jouissant de tous les avantages d'une banque de l'annexe I. Vous êtes prêts à soutenir la concurrence, dites-vous, comme si le Canada avait besoin de 58 autres banques de l'annexe I. Cela m'échappe.

M. MacMillan: Je vais faire une courte observation. Au nombre des réalités auxquelles il faut faire face, il y a les lois du marché. Je parle ici en mon nom personnel: j'estime qu'il y a quantité de domaines où le consommateur et certaines entreprises sont bien desservies aujourd'hui par les banques de l'annexe I déjà existante.

Il y a peu de chance que je veuille tout d'un coup ouvrir une succursale à. . . J'essaie de penser à une ville. Pour moi, ce sont les lois du marché qui feront disparaître ces craintes. Nous travaillons pour des entreprises, nous avons des budgets, nous avons des objectifs, et je pense que ceux-ci sont réalistes. Nous sommes très prudents quand vient le moment de prendre de l'expansion.

M. Rodriguez: Corrigez-moi si je me trompe, mais il me semblait que les banques de l'annexe II existaient justement pour desservir le marché du gros. J'ignorais que vous vouliez pénétrer sur le marché du détail. Je me trompe peut-être, mais je pensais que c'était là la vocation des banques de l'annexe II et que c'était là la raison pour laquelle nous n'appliquions pas la règle des 10 p. 100, parce que certaines banques de l'annexe II. . . La banque mère est à capital fermé.

[*Texte*]

Mr. Dalton: Mr. Chairman, I would like to comment on that. On the contrary, we are a Schedule II bank that has a wide branch distribution; we have 114 branches across the country, and—

Mr. Rodriguez: Is the parent bank widely held?

Mr. Dalton: Yes, the parent bank is widely held. We have hundreds of thousands of Canadian retail banking customers who are quite excited about having an opportunity to obtain banking services from an alternative bank to the big six Canadian banks.

Mr. Rodriguez: Okay. Well, you can continue your expansion—

The Chairman: One question. I will interfere with Mr. Rodriguez. You say you are widely held. Is there any shareholder with more 10% of the Hongkong Bank?

Mr. Dalton: No. By law in Hong Kong, no shareholder is allowed to hold more than 1% of Hongkong Bank's shares.

Mr. Rodriguez: That does not prevent each member of a family from owning 1% each.

Mr. Dalton: That could be. I cannot comment on that. The maximum shareholding allowed is 1% for an individual or corporate entity.

Mr. Rodriguez: What prevents you from continuing your expansion under the present rules?

Mr. Dalton: There are probably two major factors contributing to difficulty in expanding under present rules. One is the asset ceiling, which makes planning difficult; it makes expansion of the bank difficult. The second one is the branching restriction which—

Mr. Rodriguez: On the first one, on Bill C-83, when you get to $750 million you simply have to shed 35%.

Mr. Dalton: [*Technical Difficulty—Editor*].

Mr. Rodriguez: That is 12%—

Mr. Dalton: That is right. We are talking about the allowable size for the banks. That is a detriment to expansion because of the uncertainty in planning and so on. We never know whether the asset ceiling will be there or will not be there.

The second difficulty and second impediment relates to branching. Under the present regulations, our bank, for example, is required to request permission to open—

Mr. MacMillan: No. I think it is important to distinguish between branch and branching.

Mr. Dalton: Branching—in other words, establishing branches of a bank in Canada. If we wish to establish a branch of the bank in Canada, another branch—in other words, make it 117 versus 116—we have to request permission through the office of the Superintendent of Financial Institutions to do so. That present restriction does not apply to the schedule I banks.

Mr. Rodriguez: I always thought that a country wants to give an advantage to its home-owned banks.

• 2025

Mr. Dalton: Mr. Chairman, I certainly could not disagree that there should be an advantage to the indigenous Canadian banks—

[*Traduction*]

M. Dalton: Monsieur le président, j'aimerais faire un commentaire. Tout au contraire, nous sommes une banque de l'annexe II dotée d'un vaste réseau de succursales; nous en avons 114 au pays et. . .

M. Rodriguez: La banque mère est-elle à capital ouvert?

M. Dalton: Oui, le capital de la banque est largement réparti. Des centaines de milliers de consommateurs de services bancaires au détail nous disent être enchantés de pouvoir s'adresser à une autre banque que l'une des six grandes banques canadiennes.

M. Rodriguez: D'accord. Vous allez donc pouvoir poursuivre votre expansion.

Le président: J'ai une question. Je vais interrompre M. Rodriguez. Vous dites que le capital est largement réparti. Y a-t-il des actionnaires qui détiennent plus de 10 p. 100 du capital de la banque de Hong-Kong?

M. Dalton: Non. De par la loi de Hong-Kong, aucun actionnaire ne peut détenir plus de 1 p. 100 du capital.

M. Rodriguez: Cela n'empêche pas les membres d'une famille de détenir 1 p. 100 chacun.

M. Dalton: Ce n'est pas impossible. Je ne saurais dire. La part maximum autorisée pour un particulier ou une entreprise est de 1 p. 100.

M. Rodriguez: Qu'est-ce qui vous empêche de poursuivre votre expansion sous le régime actuel?

M. Dalton: Deux grandes difficultés compliquent actuellement notre expansion. Il y a d'abord la limite relative à l'actif, qui complique la planification et l'expansion. Il y a ensuite la restriction sur l'ouverture de succursales, qui. . .

M. Rodriguez: Dans le premier cas, aux termes du projet de loi C-83, le jour où vous atteignez 750 millions de dollars, vous n'avez qu'à céder 35 p. 100.

M. Dalton: [*Difficulté technique—Éditeur*].

M. Rodriguez: C'est-à-dire 12 p. 100. . .

M. Dalton: Exact. Nous parlons de la taille permise des banques. C'est certainement un obstacle à l'expansion vu la difficulté de faire des projets. On ne sait jamais si cette limite existera ou non.

La deuxième difficulté a trait à l'ouverture des filiales. Sous le régime actuel, notre banque, par exemple, doit demander la permission d'ouvrir. . .

M. MacMillan: Précisons bien ce que l'on entend par succursale.

M. Dalton: Si nous voulons faire passer le nombre de nos succursales de 116 à 117, il faut demander la permission au Bureau du surintendant des institutions financières. Cette restriction ne s'applique pas aux banques de l'annexe I.

M. Rodriguez: J'ai toujours cru que l'on donnait un avantage aux banques de son propre pays.

M. Dalton: Monsieur le président, je ne conteste pas que l'on doit accorder des avantages aux banques canadiennes. . .

[*Text*]

Mr. Rodriguez: You do not disagree with that.

Mr. Dalton: No, but I would think that there is an alternative advantage to the Canadian consumer that must also be considered when you consider the expansionary capabilities of the Schedule II banks.

Mr. Rodriguez: But I am not impressed that Canadian consumers are lacking credit. I think what they lack is money at the moment. But it seems to me there is a lot of credit out there. When times get tough—

Mr. Dalton: I can only comment, Mr. Chairman—

Mr. Rodriguez: Why would you think that. . .? Good God, in Sudbury we must have. . .all the major banks have branches, several branches, the credit union has several branches, the caisse populaire has several branches in Sudbury. I must do a study on that, Mr. Chairman. I am impressed with how much credit is available—

Mr. Dalton: It is—

Mr. Rodriguez: Yes, and you want to have 58 more banks unleashed on consumers.

Mr. Dalton: Mr. Chairman, I can assure you, we do not wish to open a branch in Sudbury.

Mr. Rodriguez: I think we will be banked to death. Then, of course, the provincial governments have their branches in Ontario, then the trust companies. Good God!

Mr. Dalton: I wish I could take a half an hour of the committee's time to tell you how many times customers of our bank have expressed their delight in having an opportunity to deal with a bank in this country outside of the Schedule I banks. Perhaps the country is overbanked, in terms of your comments, but Canadian consumers do not seem to feel that way.

Mr. Rodriguez: But we do offer them a choice: they can go to credit unions, they can go to caisses populaires, they can go to trust companies, and they can go to provincial savings banks.

Mr. Dalton: That is correct.

Mr. MacMillan: I think what we are requesting here is to have the right to do that. Now, whether you will find 58 foreign-owned banks opening branches in Sudbury is another thing. Personally, I do not think you will.

Mr. Rodriguez: But what I am afraid of and I think what consumers are ultimately afraid of is that if we open the gate to you, we collapse the pillars and you can do what Schedule I banks do. In fact, that there is going to be a melt-down in this country. There is no way that 26 million people could support 1,000-odd banks providing credit. There is no way. So there is going to be a melt-down. One morning they will wake up and find there are only a couple of financial institutions left in the country. That is the fear. Is that a legitimate fear?

Mr. Dalton: In my view it is not, Mr. Chairman, no. I think the position of the Hongkong Bank, if I may say, you have a special situation where the bank made acquisitions of a few regional banks in Canada. I do not think you are going to get the same strategic thrust from the majority of foreign-owned banks in Canada today. That market is well served by the banks and other financial institutions you have just named.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Vous ne le contestez pas?

M. Dalton: Non, mais je pense qu'il faut songer aux avantages pour le consommateur dans l'étude des modalités d'expansion des banques de l'annexe II.

M. Rodriguez: Mais, que je sache, le consommateur canadien ne manque pas de sources de crédit. C'est d'argent qu'il manque aujourd'hui. Les possibilités de crédit, elles, abondent. Lorsque les temps sont durs. . .

M. Dalton: Tout ce que je puis dire, monsieur le président. . .

M. Rodriguez: Pourquoi pensez-vous que. . .? Grand Dieu, à Sudbury toutes les grandes banques ont des succursales, plusieurs succursales; la coopérative de crédit en a plusieurs elle aussi, même chose pour la caisse populaire. Il faudra que je fasse une étude là-dessus, monsieur le président. Moi, je suis impressionné par le nombre des possibilités de crédit. . .

M. Dalton: C'est. . .

M. Rodriguez: Oui, et vous, vous voulez que 58 autres banques soient lâchées aux trousses des consommateurs.

M. Dalton: Monsieur le président, je vous l'assure, nous n'avons aucun désir d'ouvrir une succursale à Sudbury.

M. Rodriguez: Nous allons être étouffés par l'avalanche de banques. Sans compter que les gouvernements provinciaux ont leurs succursales en Ontario, et puis les compagnies de fiducie. Grand Dieu!

M. Dalton: J'aimerais bien avoir une demi-heure pour raconter au comité combien de clients de notre banque sont venus nous dire qu'ils étaient ravis de faire affaire avec une institution qui n'était pas une banque de l'annexe I. Il y a peut-être trop de banques au pays, d'après ce que vous avez dit, mais ça ne semble pas être l'avis du consommateur canadien.

M. Rodriguez: Mais nous leur offrons le choix: la coopérative de crédit, la caisse populaire, la compagnie de fiducie et la Banque d'épargne provinciale.

M. Dalton: C'est juste.

M. MacMillan: Ce que nous demandons ici, c'est le droit d'en faire autant. Quant à savoir si 58 banques étrangères ouvriront des succursales à Sudbury, c'est une autre chose. D'après moi, ce ne sera pas le cas.

M. Rodriguez: Mais ce que les consommateurs et moi-même craignons, c'est que si nous vous ouvrons nos portes, vous pourrez faire la même chose que les banques de l'annexe I et tout va s'écrouler. C'est se leurrer de penser qu'une population de 26 millions d'habitants pourra faire vivre un millier d'institutions de crédit. C'est inconcevable. Le système va s'écrouler. Un beau jour, il ne restera plus qu'une poignée d'institutions financières. Voilà ce que je crains. Est-ce une crainte légitime?

M. Dalton: À mon avis, non, monsieur le président. La situation de la banque de Hong-Kong est spéciale en ce sens qu'elle a fait l'acquisition d'un petit nombre de banques régionales au Canada. À mon avis, ce n'est pas la voie qu'emprunteront la plupart des banques étrangères au Canada. Le marché est bien desservi par les banques et les autres institutions financières que vous avez énumérées.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: I hear this all the time but I am not persuaded the problem is competition in terms of the banking opportunities in Canada. I think the problem is in ownership, not in the competition.

I suppose you would have all the benefits of buying insurance companies. Can you see what would happen? One morning we will wake up and there it is, one-stop shopping for financial services, only two or three big people in the. . . Already in Japan, I see, they are merging, banks are coming together.

Mr. Dalton: Perhaps, Mr. Chairman, if the concern is one-stop shopping and a concentration of financial power, with the size of the Schedule I banks it may be a good idea to allow banks of similar size and international reputation to offer some competition in the country.

Mr. Rodriguez: Are you represented by the Bankers' Association?

Mr. Dalton: Yes.

Mr. Rodriguez: You are one paw of the same pussycat. What do they think about you?

Mr. Dalton: I do not ask them, Mr. Chairman.

Mr. Rodriguez: You belong to the same association, though.

Mr. Dalton: That is correct.

Mr. Rodriguez: Boy, oh boy! Tweedledum and Tweedledee!

The Chairman: Thank you very much for coming. It has been a refreshing exercise with you, and it is nice to see that the Canadian Bankers' Association now recognizes the value of Schedule II banks. Thank you very much.

• 2030

The next witness is Imasco Limited, which runs drug stores and tobacco companies and makes cigarettes and, by the way, owns Canada Trust. Purdy Crawford is the president, Torrance J. Wylie is executive vice-president, and Brian Levitt is a partner of Osler, Hoskin and Harcourt, which is also involved.

Mr. Crawford, perhaps you could give us a quick rundown of your views and then we can get on to some questions.

Mr. Purdy Crawford (Chairman, President and Chief Executive Officer, Imasco Limited): As you know, we own 98% of the common shares of Canada Trust. Canada Trust, from our perspective, is a very fine Canadian financial institution. Its most imporant asset is its trademark and reputation for integrity, and that asset is very, very important to Canada Trust, its directors, and its shareholders.

We have four main points. I guess the first point is a plea to the committee to do what it can to further the interest of harmonization of laws with respect to trust companies and other financial institutions across Canada. I am sure you have heard that many times in the proceedings before this committee.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: C'est un argument que j'entends constamment, mais je ne suis pas convaincu que la concurrence bancaire soit le problème. Le problème, pour moi, c'est la propriété.

J'imagine que vous auriez tous les avantages possibles si vous vous portiez acquéreur de compagnies d'assurance. Vous voyez ce qui arriverait? Un beau matin, on se retrouve avec deux ou trois supermarchés de services financiers. . . Au Japon, déjà, les banques fusionnent.

M. Dalton: Si ce que l'on redoute, monsieur le président, c'est le supermarché de services financiers et la concentration du pouvoir financier, étant donné la taille des banques de l'annexe I, ce serait peut-être une bonne idée de laisser aux banques de taille semblable et jouissant d'une réputation internationale la possibilité de les concurrencer.

M. Rodriguez: Êtes-vous représenté par l'Association des banquiers?

M. Dalton: Oui.

M. Rodriguez: Vous êtes donc une des têtes de la même hydre. Que pensent-ils de vous?

M. Dalton: Je ne leur pose pas la question, monsieur le président.

M. Rodriguez: Vous faites quand même partie de la même association.

M. Dalton: Oui.

M. Rodriguez: Mince alors! Les Dupont T et les Dupont D!

Le président: Je vous remercie beaucoup de votre présence. Vous nous avez apporté un souffle d'air frais, et je me réjouis de voir que l'Association des banquiers canadiens reconnaît aujourd'hui l'utilité des banques de l'annexe II. Merci beaucoup.

Nous allons maintenant ententre la société Imasco Limitée, qui gère des pharmacies et des compagnies de tabac, fabrique des cigarettes et, incidemment, se trouve à être propriétaire de Canada Trust. M. Purdy Crawford en est le président, Torrance J. Wylie est vice-président exécutif et Brian Levitt est un associé chez Osler, Hoskin et Harcourt, qui est aussi mêlé au dossier.

Monsieur Crawford, je vous invite à nous exposer brièvement votre avis, après quoi nous passerons aux questions.

M. Purdy Crawford (président du conseil, président et chef de la direction, Imasco Limitée): Comme vous le savez, nous sommes propriétaires de 98 p.100 des actions ordinaires de Canada Trust. Nous estimons que cette société est une institution financière canadienne de haut calibre. Son atout le plus précieux, c'est sa réputation d'intégrité à laquelle Canada Trust, ses administrateurs et ses actionnaires attachent beaucoup de prix.

Nous voulons discuter de quatre questions principales. D'abord, nous prions le Comité de faire tout ce qui est en son pouvoir pour favoriser l'harmonisation des lois relatives aux compagnies de fiducie et aux autres institutions financières canadiennes. C'est une demande qui vous a sûrement été faite à de nombreuses reprises lors de vos délibérations.

[*Text*]

The next point relates to what might be termed a level playing field, which Bill C-83 goes a long way towards creating. However, we did make submissions to an earlier committee in the other place and to the Department of Finance about the creation of a closely held domestic bank category, which we have described as a Schedule III bank. We did file with the Department of Finance and with the other place a memorandum as to how that might work, and we will forward to your committee tomorrow, sir, a copy of that memorandum. I would just like to read a couple of paragraphs here, if I may, from notes I have made.

The failure of the government to create a Schedule III category is a disappointment, and risks continuing the particularly galling situation of recent years whereby foreign financial institutions have been favoured over Canadian institutions. For example, there were Canadian ownership alternatives for the Continental Bank, which were not pursued because of a public policy biased against closely held firms. The Hongkong Bank and the Shanghai Bank, a successful and good competitor, has the opportunity to build a retail bank in Canada, while Canada Trust cannot. The recent qualification of Amex Bank Canada as a Schedule II bank is another illustration of options available to foreign financial institutions that are not available to closely held regulated Canadian institutions.

That is our second point, and perhaps our main point. I should make note that Canada Trust has filed a separate submission with this committee, and they go into that point in somewhat more detail than we do.

The third point is that we fully support the provisions in the bill with respect to controlling non-arm's-length transactions, screening and regulation by the Superintendent of Financial Institutions.

• 2035

We have a modest suggestion in our submission that perhaps the so-called conduct review committee might consist entirely of independent members of the board, rather than a majority of independent members of the board. But basically we support the thrust of the provisions of the bill in this area.

Finally, we are the institution most affected by the requirement for 65% ownership. We will be required, I think five years from proclamation, to sell down to 65% from 98%. That is an argument we have lost a long time ago. I guess that having lost the argument we have come to think it is a fairly good thing that there be widely held ownership in a financial institution such as Canada Trust.

Finally, there are a couple of technical points in our main submission that we had referred to your staff. They have been raised with the Department of Finance, and they are scheduled to our main submission about what we regard as maybe a technical oversight or two in the bill. Thank you, Mr. Chairman.

[*Translation*]

La deuxième question porte sur ce qu'on pourrait appeler l'égalité des chances. Le projet de loi C-83 représente un grand pas dans cette direction. Toutefois, nous avons fait des démarches auprès d'un comité sénatorial et auprès du ministère des Finances en faveur de la création d'une catégorie de banques canadiennes à capital fermé, ce que nous appelons une banque de l'annexe III. Le ministère des Finances et le Sénat ont reçu un mémoire concernant ce projet que nous allons vous communiquer demain. Si vous me le permettez, j'aimerais lire quelques paragraphes des notes que j'ai ici.

Nous sommes déçus que le gouvernement n'ait pas créé d'annexe III. Cette omission risque de maintenir l'insoutenable situation des dernières années qui favorise les institutions financières étrangères au dépens des institutions canadiennes. Par exemple, il y aurait pu y avoir des acheteurs canadiens pour la Banque Continentale, option qui n'a pas été explorée à cause d'une politique gouvernementale hostile aux sociétés à capital fermé. La Banque de Hongkong et la Banque de Shanghai, concurrents capables et prospères, ont maintenant la possibilité d'ouvrir une banque de détail au Canada alors que le Canada Trust ne le peut pas. Le fait que l'Amex Banque du Canada se soit qualifiée de l'annexe II est un autre exemple des options offertes aux institutions financières étrangères mais qui ne le sont pas aux institutions canadiennes à capital fermé.

C'est le deuxième et principal argument que nous voulons faire valoir. Je précise que Canada Trust a déposé un mémoire distinct auprès du Comité et la société donnera plus de détails que moi.

En troisième lieu, nous souscrivons entièrement aux dispositions du projet de loi concernant la répression des transactions avec liens de dépendance, ainsi que le pouvoir d'examen et de réglementation du surintendant des Institutions financières.

Dans notre mémoire nous proposons, modestement, que le comité dit de révision soit composé entièrement, et pas seulement en majorité, de membres indépendants du conseil d'administration mais dans l'ensemble, nous sommes d'accord sur l'ensemble des dispositions du projet de loi sur cette question.

En dernier lieu, notre institution est la plus touchée par la condition de participation à 65 p. 100. Nous serons obligés, dans les cinq ans, si je ne me trompe, à dater de la promulgation de la Loi, de réduire notre participation de 98 p. 100 à 65 p. 100. C'est une partie que nous avons perdue il y a longtemps et, nous étant résignés à cette défaite, nous en sommes venus à penser qu'il est relativement bon, dans une institution financière comme Canada Trust, qu'il y ait une participation largement dispersée.

Enfin, il y a certaines questions techniques dans notre mémoire principal que nous avons signalées à votre personnel. Ces questions ont été soulevées auprès du ministère des Finances, et portent, dans notre mémoire, sur ce qui nous paraît être une ou deux inadvertances d'ordre technique. Je vous remercie, monsieur le président.

[*Texte*]

The Chairman: Thank you very much, Mr. Crawford. There would be nothing, of course, to prevent you from creating 35% public ownership by distributing some of your shares directly to your Canadian shareholders.

Mr. Crawford: No.

The Chairman: That would not cost you very much, other than the paperwork and the legal time involved.

Mr. Crawford: No. We are not objecting to that. That is right.

The Chairman: The second thing is you undertook, of course, to do that or do whatever was required for the minister back in 1985, when you bought Canada Trust from Genstar, and that was a matter of inquiry by this committee at the time.

So really you have no objection to the present rules, because they are even softer than was contemplated by this committee when we reported to the minister, or reported to the House.

Mr. Crawford: I guess it depends on how you look at it, Mr. Chairman. I agree with your comment.

Mr. Sobeski: I have a couple of questions here. One has to do with your strong endorsement of the corporate governance provisions in Bill C-83, including the requirement for independent directors and the establishment of the conduct review committees. There was a recommendation in Bill C-83 that it be, I think, one-third independent directors, and you go further, saying that you think it should in some cases be almost 100%.

Mr. Crawford: We suggest that the business conduct review committee might be made up entirely of independent directors. We really have no comments on the other provisions, except to say as a pragmatic matter that I think about 80% of the directors of Canada Trust currently are independent of Imasco.

Mr. Sobeski: You talked about the level playing field, and in your brief you talked about how Canadian financial institutions, to compete globally, have to be strong domestically. Your brief went on to talk about the access to Schedule II, and you mentioned the Hongkong Bank and the American Express example.

When you take a look at your future, the future of we will say Canada Trust, with the financial conglomerate that you may be thinking of, how does the lack of being strong domestically hinder you in the future? What are your main concerns there?

Mr. Crawford: I do not want to imply that we are not strong domestically. I think today we are strong domestically. Canada Trust is a major financial institution. It is one of three with the triple-A credit rating in Canada. In fact, one of the other two may have its ratings under review. We want the right to become a Schedule III bank—

The Chairman: Or banks.

Mr. Crawford: —or banks, merely to be able to avoid all the 12 or 13 layers of regulations, which are so difficult, and that makes it more complicated for us as we go abroad. I guess to be fair about it, there is a certain advantage when going abroad in having the name "bank" attached to your title.

[*Traduction*]

Le président: Merci beaucoup, monsieur Crawford. Rien ne vous empêcherait, bien entendu, de créer 35 p. 100 de participation publique en distribuant certaines de vos actions directement à vos actionnaires canadiens.

M. Crawford: C'est exact.

Le président: Il ne vous en coûterait pas beaucoup, sinon l'aspect administratif et le temps passé sur les problèmes juridiques.

M. Crawford: C'est exact, et nous n'y voyons pas d'objection.

Le président: Par ailleurs vous vous êtes engagés quand, en 1985, vous avez acheté Canada Trust à Genstar, à faire cela ou à faire ce que vous demandait le ministre et toute cette question, à l'époque, a fait l'objet d'une enquête de ce comité.

Vous n'avez donc pas d'objection contre les règles actuelles parce qu'elles sont encore plus bénignes que celles qu'envisageait ce comité lorsque nous avons fait rapport au ministre ou à la Chambre.

M. Crawford: Je suis d'accord avec vous, monsieur le président, mais tout dépend de la façon dont on voit les choses.

M. Sobeski: J'ai quelques questions, dont l'une porte sur votre appui vigoureux aux dispositions du projet de loi C-83 touchant au conseil d'administration, entre autres la condition imposée d'administrateurs indépendants et la constitution de comités de révision. L'un des articles du projet de loi C-83 précise que les administrateurs indépendants doivent constituer un tiers au moins du conseil d'administration mais vous allez encore plus loin en proposant que dans certains cas le conseil d'administration soit constitué uniquement d'administrateurs indépendants.

M. Crawford: Nous proposons que le comité de révision soit constitué entièrement d'administrateurs indépendants mais nous n'avons rien à dire des autres dispositions sinon qu'à l'heure actuelle, environ 80 p. 100 des administrateurs de Canada Trust sont indépendants d'Imasco.

M. Sobeski: Vous parlez de mettre tout le monde sur un pied d'égalité et vous faites remarquer, dans votre mémoire, que les institutions financières canadiennes, pour se défendre sur les marchés mondiaux, doivent être fortes sur le marché interne. Vous parlez ensuite de l'accès à l'Annexe II, et citez en exemple la banque de Hong Kong et American Express.

Vous paraît-il, à envisager l'avenir de Canada Trust avec un conglomérat financier auquel vous songez peut-être, que le fait de n'être pas puissants sur le marché interne puisse constituer un handicap? Quelles sont vos inquiétudes à ce sujet?

M. Crawford: Ce n'est pas que nous ne soyons pas forts sur le marché interne car je pense au contraire que Canada Trust constitue une des principales institutions financières canadiennes, l'une de trois à avoir obtenu la cote de solvabilité de trois A. La cote de l'une des deux autres, en fait, est actuellement sujette à révision. Nous demandons le droit de devenir une banque de l'Annexe III. . .

Le président: Ou des banques.

M. Crawford: . . .ou des banques, pour la bonne raison que cela nous permettrait de nous soustraire à la douzaine et plus de règlements qui nous entravent dans nos transactions à l'étranger. En toute franchise, c'est un avantage, dans les opérations à l'étranger, de pouvoir mettre «banque» dans votre en-tête.

[*Text*]

• 2040

Mr. Sobeski: Does Canada Trust derive any advantages from being part of that Imasco family?

Mr. Crawford: We would like to think that. We are in the process from time to time of adding value. You might ask Mr. Maurice and his people that question also. But I think over time... We actually do have a common focus, as you know. We are in the retail business, or consumer goods and financial services business. There is a lot in common in what happens in a retail branch of a bank and a retail outlet like Shoppers Drug Mart in terms of consumer research marketing. We think over time we add value to Canada Trust. Of course they add value to us too.

Mr. Sobeski: What economic benefit do they add to you? What are the economic benefits of owning Canada Trust?

Mr. Crawford: Even in these difficult times that we are in today, they probably have a 14% to 10% return on equity this year. They are a very strong company. If Canada Trust goes well it affects the value of our stock in the marketplace, the multiple of our stock, and benefits our shareholders.

Mr. Rodriguez: You express support for a Schedule III bank. This is a category of closely-held banks. Under Bill C-83 trust companies will have additional powers now that they did not have before. Would these banks have the same powers and be subject to the same requirements as other Schedule III banks?

Mr. Crawford: Yes. That is the proposal. Actually under the legislation, as I understand it, sir, as a trust company we would be given all of the powers that a bank would have except a Schedule I bank. They would have the right to own a trust company, but we would not have the right to own or be a bank.

Mr. Rodriguez: That strikes me as strange. Then why would we have a Schedule I bank? Why not just collapse the Schedule I bank to avoid the 10% rule?

Mr. Crawford: I think that is one approach. We are not here arguing that you should throw out the 10% rule.

Mr. Rodriguez: What is the purpose in keeping it if your idea is such a good one? Why would we propose another class of banks, which would require, I presume, some regulations?

Mr. Crawford: It all would be regulated by the same regulator under the bank structure. I guess I would say that different patterns of ownership, whether they are wholly owned Schedule II banks or closely held Canadian Schedule III banks or widely held Schedule I banks, that model is not necessarily bad for the financial markets and competition in Canada.

[*Translation*]

M. Sobeski: Canada Trust tire-t-il quelque avantage de faire partie du consortium d'Imasco?

M. Crawford: C'est ce que nous aimerions croire. De temps en temps nous ajoutons à notre actif, mais vous pourriez également poser cette question à M. Maurice et à ses collaborateurs. Mais avec le temps... Nous avons un terrain commun, comme vous le savez, car nous sommes dans le marché de la vente au détail, des biens de consommation et des services financiers aux entreprises. Les activités d'une filiale bancaire et de magasins de détail comme Shoppers Drug Mart ont beaucoup de points communs en matière de recherche sur le marketing. Avec le temps nous faisons monter la valeur de Canada Trust mais la réciproque, bien entendu, est également vraie.

M. Sobeski: Quel avantage économique Canada Trust a-t-il pour vous? Quels sont les bénéfices qui en résultent?

M. Crawford: Même dans une période difficile comme celle que nous connaissons, le rendement du capital de Canada Trust est cette année de l'ordre de 10 à 14 p. 100. Si Canada Trust se porte très bien, sa prospérité se répercute sur la valeur de nos actions, sur la possibilité de nous procurer des fonds et sur les bénéfices versés aux actionnaires.

M. Rodriguez: Vous êtes en faveur d'une banque de l'Annexe III, c'est-à-dire une catégorie de banques à capital fermé. Le projet de loi C-83 donne aux sociétés de fiducie des pouvoirs qu'elles ne détenaient pas jusqu'à présent. Ces banques auraient-elles les mêmes pouvoirs et seraient-elles soumises aux mêmes exigences que d'autres banques de l'Annexe III?

M. Crawford: Oui, c'est ce qui est proposé. Je crois savoir qu'avec la loi actuelle, une société de fiducie comme la nôtre recevrait tous les pouvoirs d'une banque à l'exception de ceux d'une banque de l'Annexe I. Une banque aurait le droit d'être propriétaire d'une société de fiducie, mais nous n'aurions pas le droit d'être une banque ou d'en posséder une.

M. Rodriguez: Voilà qui me paraît étrange. Pourquoi alors aurions-nous une banque de l'Annexe I? Pourquoi ne pas simplement supprimer cette catégorie pour éviter la règle des 10 p. 100?

M. Crawford: C'est un point de vue, mais nous ne vous proposons pas de supprimer la règle des 10 p. 100.

M. Rodriguez: À quoi sert-il de la garder si votre idée est si bonne? Pourquoi proposerions-nous une autre catégorie de banques pour lesquelles un règlement, j'imagine, serait nécessaire?

M. Crawford: C'est la même réglementation qui s'appliquerait aux différentes catégories de banques. Différentes formes de participation, qu'il s'agisse de banques à participation de 100 p. 100 de l'Annexe II ou de banques à capital fermé de l'Annexe III ou de banques de l'Annexe I à propriété dispersée, ne nuisent pas nécessairement au marché financier ni à la concurrence au Canada.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: The point I am making is if your proposal for a Schedule III bank, a closely held bank, has all the powers that the Schedule I has, who are we kidding? What game are we playing here to say we have a Schedule I and a Schedule III and they do the same thing? If these guys who are Schedule II want everything the Schedule I bank has, what is the point?

Mr. Torrance J. Wylie (Executive Vice-President, Imasco Limited): Just to pick up on what Mr. Crawford said a moment ago, that would be one approach. We have never advocated eliminating the 10% ownership rule for Schedule I banks. Our interest has been in exploring whether there could be a bank category created that would meet the objectives of Canada Trust, which would be to compete more equitably with the banks by having the same powers and being subject to one regulator.

The issue that Canada Trust faces day by day, which is very constraining and affects its ability to serve its customers, is the regulatory overlap of eleven jurisdictions and the limitations sometimes on service offerings. For example, Canada Trust will theoretically have under their proposals expanded commercial lending powers. This is an area the company wants to focus on. They want to develop an expertise in lending to medium-sized Canadian businesses. In fact, even if the bill passes, it will be the provincial governments that will ultimately decide whether they can exercise that power.

• 2045

So we have been looking for a solution to that dilemma. We have never advocated solving it by eliminating the 10% rule, creating, as perhaps you were suggesting, one category for all banks. I am sure there are factors at play that were present at the time the 10% rule was introduced that are probably still valid. What we have been looking for is a solution to a specific competitive issue, not necessarily an ownership structure for all the banks. That, obviously, is for this committee and others to consider; and it may be one solution.

Mr. Rodriguez: Imasco, you are the upstream, non-financial owner of a financial institution. This creates some amount of unease in the consuming public. And there is a concern about the ability to actually supervise the parent company, the upstream owner of a financial institution. I am not suggesting you are. But let us say that there are problems in Imasco. Those in effect have problems for the financial institution that you own. Does the Superintendent of Financial Institutions have the right to examine your books at Imasco?

Mr. Crawford: I certainly think he should. If the law does not give him the right, it certainly should.

I have two comments. One is you have a lot of Schedule Bs that have either up or downstair commercial links with the same potential problems. I am not sure whether upstairs or downstairs is. . . Secondly, we paid a lot of money for the Canada Trust name and its goodwill and reputation. The last thing we would do is do anything to hurt that. It would be just destroying our value. It is fundamental to us.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Mais ce que je voulais dire, c'est que si votre proposition de banque de l'Annexe III, à capital fermé, a tous les pouvoirs de celle de l'Annexe I, de qui nous moquons-nous? Quel jeu jouons-nous si nous disons que les banques de l'Annexe I et celles de l'Annexe III ont les mêmes pouvoirs? Si les banques de l'Annexe II réclament tous les pouvoirs des banques de l'Annexe I, qui voulons-nous berner?

M. Torrance J. Wylie (vice-président, Imasco Limited): Pour revenir sur ce que disait M. Crawford il y a quelques instants, ce serait une façon d'aborder les choses. Nous n'avons jamais proposé d'éliminer la règle de participation à 10 p. 100 des banques de l'Annexe I, nous nous sommes simplement demandés si l'on pouvait créer une catégorie de banques qui répondraient aux objectifs de Canada Trust, à savoir de faire concurrence de façon plus équitable avec les banques en ayant les mêmes pouvoirs et en étant soumis à une institution de réglementation.

Le problème auquel Canada Trust se heurte jour après jour et qui limite les services qu'il peut rendre à ses clients est le chevauchement de 11 réglementations différentes et la limitation des services offerts. C'est ainsi qu'en théorie Canada Trust pourra élargir sa capacité de prêts aux entreprises, marché auquel la société s'intéresse particulièrement car elle veut se spécialiser dans les prêts aux entreprises moyennes canadiennes. Même si le projet de loi est adopté, ce sera aux gouvernements provinciaux de décider, en dernier ressort, si elles peuvent exercer ce pouvoir.

Nous avons donc cherché une solution à ce dilemme mais nous n'avons jamais préconisé de le résoudre en supprimant la règle de 10 p. 100 et en créant ainsi, comme vous sembliez le dire, une seule catégorie pour toutes les banques. Les facteurs qui étaient en jeu au moment où a été introduite la règle de 10 p. 100 sont probablement toujours encore valides. Ce que nous recherchions, c'est une solution à un problème spécifique de concurrence, et non une structure de propriété commune à toutes les banques. Ce serait peut-être une solution, mais c'est à ce Comité et à d'autres d'étudier cette possibilité.

M. Rodriguez: Imasco est le propriétaire en amont et non financier d'une institution financière, ce qui crée un certain malaise dans le public de consommateurs. On se demande s'il est effectivement possible de surveiller la société mère, propriétaire étrangère d'une société financière. Je ne dis pas que ce soit votre cas, mais supposons qu'Imasco connaisse des problèmes qui se répercuteraient sur l'institution financière dont vous êtes propriétaire. Le surintendant des institutions financières a-t-il le droit d'examiner les livres comptables d'Imasco?

M. Crawford: Il me semble qu'il le devrait. Si la loi ne lui donne pas ce droit, il devrait certainement l'avoir.

J'ai deux observations à faire: vous avez un grand nombre de banques de l'Annexe B qui ont, en amont ou en aval, des liens commerciaux et qui risquent d'avoir les mêmes problèmes. Je ne sais au juste qui est en amont ou en aval. . .en second lieu, nous avons payé cher le nom, la clientèle et la réputation de Canada Trust et nous ne tenons nullement à lui causer du tort. C'est à nous-mêmes que nous en causerions.

[*Text*]

Mr. Wylie: You will recall that when we entered the sector we gave a number of undertakings that addressed that issue very specifically: a regime where there would be no related party transactions between Imasco and Canada Trust. There was a mechanism set up for overseeing that, including the work of the superintendent. Our auditors and Canada Trust's auditors also report independently on that, and they are different firms, by definition.

In the bill, Mr. Rodriguez, there is a set of provisions that on the basis of our experience will work because the related party transaction issue is very, very narrowly defined. Then there is the introduction of the conduct review committee, and you know our views on that. We think that should be supervised by independent directors and that they should be given all the resources needed to conduct that supervision.

That issue is there. We acknowledge that. That is why we have been very vigilant and very open about the kinds of undertakings we gave and our willingness to see them continue. We are not looking to engage in related party transactions with Canada Trust. That was not our business plan, our business objective. As Mr. Crawford said, the real asset we have is Canada Trust's triple-A rating, and everything that preserves it increases the value of the company to us.

Mr. Rodriguez: You still hold the voting shares—

Mr. Wylie: We do indeed, as you know—

Mr. Rodriguez: —separate. Why would you want to continue to hold them?

Mr. Wylie: As indicated earlier, Canada Trust is a very strong performer. Their contribution to Imasco's overall earnings—we consolidate on an equity basis, we report on an equity basis—enhances Imasco's share value to our shareholders.

Mr. Rodriguez: Recently CT Financial Services Inc. acquired a savings and loan company in the United States. That one is. . .

Mr. Crawford: They are in the process of acquiring a savings and loan in New York State called Federal Savings and Loan.

Mr. Rodriguez: Is this just a one-shot deal, or are you going to send out your tentacles abroad? Is this the first wave, the initial shock troops?

• 2050

Mr. Crawford: It is the first careful step in a very prudent exercise to see if Canada Trust, through its ability to market retail services, can have a dent in the market in New York State and then can add value to us. It is a very good company. Our credit agencies have reviewed the proposed transaction and they have left our credit rating in tact.

Mr. Rodriguez: Brother, here is a little thing in Bill C-83. You can take that First Savings and Loan Co. of the United States and come back into Canada as a Schedule II bank.

[*Translation*]

M. Wylie: Vous vous rappelez que lorsque nous sommes entrés dans ce secteur nous avons pris certains engagements qui portaient spécifiquement là-dessus: un régime où il n'y aurait pas de transactions liées entre Imasco et Canada Trust. Un dispositif avait été mis en place à cette fin, y compris le rôle du surintendant. Nos vérificateurs et ceux de Canada Trust, qui par définition appartiennent à des sociétés différentes, font rapport indépendamment.

Dans le projet de loi, monsieur Rodriguez, il existe une série de dispositions qui devraient être opérantes, d'après nous, parce que la question des transactions liées est définie avec une grande précision. Ajoutons à cela la constitution du comité de révision, et vous connaissez notre opinion là-dessus. Nous pensons que ce comité devrait être constitué d'administrateurs indépendants ayant toutes les ressources nécessaires pour assurer cette surveillance.

La question se pose, nous le reconnaissons, et c'est pourquoi nous nous sommes montrés très vigilants et très francs sur les engagements que nous prenions et notre volonté de les respecter. Nous n'envisageons nullement des transactions liées avec Canada Trust, ce n'était pas là notre plan d'entreprise ni notre objectif. Comme le disait M. Crawford, notre grand atout c'est la cote de solvabilité triple A de Canada Trust et tout ce qui est fait pour la maintenir augmente la valeur que cette société a pour nous.

M. Rodriguez: Mais vous détenez toujours encore les actions avec droit de vote. . .

M. Wylie: Effectivement, comme vous le savez. . .

M. Rodriguez: . . .à part. Pourquoi tenez-vous à continuer à les avoir?

M. Wylie: Comme le disions tout à l'heure, Canada Trust est très performant, sa contribution aux recettes générales d'Imasco—nous consolidons sur la base de la valeur nette réelle—augmente la valeur de l'action Imasco pour nos actionnaires.

M. Rodriguez: Tout récemment CT Financial Services Inc. a acquis une société d'épargne et de prêt aux États-Unis. Il s'agit là de. . .

M. Crawford: Ils sont en train d'acheter une société d'épargne et d'emprunt de l'État de New York appelée Federal Savings and Loan.

M. Rodriguez: S'agit-il là d'une entreprise ponctuelle ou bien allez-vous étendre vos tentacules à l'étranger? Est-ce le pied dans la porte, l'expédition de reconnaissance?

M. Crawford: C'est le premier pas précautionneux d'une tentative très prudente faite pour voir si Canada Trust, grâce à la possibilité qu'elle a de commercialiser des services de détail, peut s'implanter sur le marché de l'État de New York et faire ainsi augmenter notre valeur. C'est une société très solide. Nos sociétés de crédit ont examiné la transaction proposée et notre cote de solvabilité restera intacte.

M. Rodriguez: Mais il y a un petit détail dans ce projet de loi C-83, mon ami. Vous faites l'acquisition de First Savings and Loan Co., aux États-Unis, et vous revenez au Canada comme banque de l'Annexe II.

[*Texte*]

Mr. Crawford: We thought about that.

Mr. Rodriguez: You would pay a consultant fancy money for that advice, and I have given it to you for nothing.

Mr. Crawford: There are a lot of good consultants in Sudbury.

Mr. Rodriguez: Do you think you are going to go beyond the United States into other foreign jurisdictions?

Mr. Crawford: It is a very cautious first move. It will be integrated slowly with Canada Trust after three or four years, and if it works well, it is possible Canada Trust will go beyond that.

Mr. Rodriguez: I guess you have looked at reciprocity with other countries.

Mr. Crawford: Yes.

Mr. Rodriguez: Would that create a problem for you if we cannot offer reciprocity beyond the United States?

Mr. Crawford: Right now, we really have not looked beyond the United States, sir, so I cannot comment on that.

Mr. Rodriguez: You take the suggestion I gave you, brother. I see how it can be done.

Mr. Crawford: You fellows fix up the bill so we can do it.

Mr. Rodriguez: Have you looked at the bill in that regard?

Mr. Crawford: No, we have not, but we certainly will.

Mr. Rodriguez: That is a concern I have about the bill, that in fact you can do that. That company can come back here as a Schedule II bank and do all the things Canadians are not allowed to do.

Mr. Crawford: That includes buying the assets of Canada Trust, I guess.

Mr. Rodriguez: That is the snake swallowing itself, brother.

The Chairman: Who owns BAT? Is it a widely held company?

Mr. Crawford: BAT is widely held.

The Chairman: It is the British American Tobacco Co., is it not?

Mr. Crawford: That used to be its name. It is a combination today of tobacco and financial services.

The Chairman: Do they have other banks?

Mr. Crawford: No, they have three wholly owned financial institutions. One is a farmer's insurance company in the U.S. One is Eagle Star, which is both a life and property and casualty company based in the U.K., and the third is Allied Dunbar, which is a combination of an insurance and a mutual fund distribution and investing company.

The Chairman: Is it in the U.K.?

Mr. Crawford: Yes, and it is very successful.

[*Traduction*]

M. Crawford: Nous y avons songé.

M. Rodriguez: Eh bien, vous voyez, un conseiller vous ferait payer les yeux de la tête pour ce conseil, et moi je vous le donne pour rien.

M. Crawford: Il y a beaucoup de bons conseillers à Sudbury.

M. Rodriguez: Pensez-vous étendre votre champ d'action au-delà des États-Unis?

M. Crawford: C'est un premier pas, très prudent. Au bout de trois ou quatre ans, petit à petit, cette société sera intégrée à la nôtre et, si tout va bien, il n'est pas impossible que Canada Trust veuille aller au-delà.

M. Rodriguez: Vous avez examiné la réciprocité avec d'autres pays, j'imagine.

M. Crawford: C'est exact.

M. Rodriguez: Cela vous créerait-il une difficulté si nous ne pouvions pas offrir la réciprocité au-delà des États-Unis?

M. Crawford: À l'heure actuelle, nous n'avons vraiment pas envisagé cette hypothèse, monsieur, et je ne puis vous répondre.

M. Rodriguez: Suivez mon conseil, mon ami. Je vois comment cela peut se faire.

M. Crawford: C'est à vous, messieurs, de nous arranger un projet de loi qui nous le permette.

M. Rodriguez: L'avez-vous examiné sous cet angle?

M. Crawford: Non, pas encore, mais nous n'y manquerons pas.

M. Rodriguez: C'est précisément ce qui m'inquiète: cette société peut nous revenir comme banque de l'Annexe II, et des portes lui seront ouvertes, qui seront fermées aux Canadiens.

M. Crawford: Y compris l'acquisition des avoirs de Canada Trust, j'imagine.

M. Rodriguez: Qui ne fait qu'une bouchée d'elle-même, mon ami.

Le président: Qui est propriétaire de BAT? Est-ce une société à propriété dispersée?

M. Crawford: Oui, BAT est une société à propriété dispersée.

Le président: C'est bien de British American Tobacco Company qu'il s'agit, n'est-ce pas?

M. Crawford: C'était son nom autrefois. À présent cette société combine le tabac et les services financiers.

Le président: Ont-ils d'autres banques?

M. Crawford: Non, ils ont trois institutions financières à 100 p. 100. L'une est une compagnie d'assurances pour agriculteurs, la seconde est Eagle Star, une compagnie d'assurance-vie, d'assurance immobilière et d'assurance-accident établie au Royaume-Uni, et la troisième est Allied Dunbar, qui est une compagnie d'assurances et une société de placement et de fonds mutuels.

Le président: Est-celle établie au Royaume-Uni?

M. Crawford: Oui, et elle y est très prospère.

[*Text*]

The Chairman: Is it widely held?

Mr. Crawford: Yes. I do not believe there is any shareholder other than local institutions that own more than 1% or so.

The Chairman: What about the 57% of Canada Trust that is held publicly in Canada by Imasco? How widely held is that?

Mr. Crawford: There are about 13,000 shareholders.

Mr. Wylie: The largest shareholder would probably be about 4% of that group.

The Chairman: Your position is that in a sense you are widely held. The problem with the act, of course, is that you are also in commercial activity. In other words, you are in the cigarette business, the tobacco business and the drug store business. What are your views with respect to banks owning businesses in the real world? Do you think General Motors perhaps ought to be in the bank business?

Mr. Crawford: They are, as is Chrysler, as is General Electric Credit Corp.

The Chairman: They do not have deposit-taking institutions.

Mr. Crawford: Ford owns several savings and loans that have a lot of retail branches in the U.S. and are major deposit takers, as does General Electric Credit Corp.

Mr. Wylie: I would just add a comment, Mr. Chairman. I think the way regulation is moving in Quebec, there will be an opportunity for regulated financial institutions to have downstream commercial links. That is very clearly in the direction that—

• 2055

The Chairman: A downstream one?

Mr. Wylie: Yes. I think that is where Quebec's regulation is going—financial institutions will have commercial sector quotas.

The Chairman: You have no downstream links right now.

Mr. Wylie: No, we do not.

The Chairman: You have upstream commercial links, but only upstream ones.

Mr. Wylie: Yes, but I think your question is being answered, in at least one jurisdiction, in the increasing ability of financial institutions to have commercial links.

The Chairman: Do any other members have questions on this issue?

Some hon. members: No.

The Chairman: Thank you very much.

Our next witnesses are from the the Insurance Brokers Association of Canada, the IBAC. John Morin is the president-elect, George Creek is the past president, and André Bois is the legal counsel. The same rules will apply. I want you to be brief. Mr. Morin, if you would give us a brief résumé of your issues we will get on with the questions.

[*Translation*]

Le président: Est-elle à propriété dispersée?

M. Crawford: Oui, à part les institutions locales aucun de ses actionnaires, je crois, ne possède plus de 1 p. 100.

Le président: Qu'en est-il des 57 p. 100 de Canada Trust qui appartiennent à Imasco au Canada? Dans quelle mesure peut-on parler d'une propriété dispersée?

M. Crawford: Il y a environ 13,000 actionnaires.

M. Wylie: Le plus gros actionnaire posséderait sans doute environ 4 p. 100 de ce groupe.

Le président: Vous maintenez que, dans un sens, votre société est à propriété dispersée mais la difficulté avec la loi, bien entendu, c'est que vous avez également des activités commerciales, des cigarettes, le tabac et les drugstores. Que pensez-vous de banques qui posséderaient des entreprises commerciales? General Motors, par exemple, devrait-elle avoir des activités bancaires?

M. Crawford: Ils en ont déjà, de même que Chrysler et que General Electric Credit Corporation.

Le président: Mais ils n'acceptent pas de dépôts.

M. Crawford: Ford est propriétaire de plusieurs sociétés d'épargne et de dépôt qui ont un grand nombre de points de détail aux États-Unis et qui acceptent de gros dépôts, et il en va de même de General Electric Credit Corporation.

M. Wylie: J'aimerais ajouter une observation, monsieur le président. Avec l'évolution de la réglementation au Québec, les institutions financières réglementées auront la possibilité d'avoir des liens commerciaux en aval. C'est clairement la direction que prend. . .

Le président: En aval?

M. Wylie: Oui, c'est dans ce sens je crois que va la réglementation au Québec—les institutions financières auront de quotas dans le secteur commercial.

Le président: Vous n'avez pas de lien en aval actuellement.

M. Wylie: Non.

Le président: Vous avez des liens commerciaux en amont, mais en amont seulement.

M. Wylie: Oui, mais je pense que vous pouvez trouver la réponse à votre question, du moins dans une province, dans le fait que les institutions financières sont de plus en plus libres d'avoir des liens commerciaux.

Le président: D'autres membres du comité ont-ils des questions sur ce point?

Des voix: Non.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons entendre maintenant l'Association des courtiers d'assurances du Canada, l'ACAC. John Morin en est le président élu, George Creek, le président sortant, et André Bois, le conseiller juridique. Les mêmes règles valent pour vous. Je vous demanderais d'être brefs. Monsieur Morin, si vous voulez bien nous faire un résumé succint des questions qui vous préoccupent, nous passerons ensuite aux questions.

[*Texte*]

Mr. John Morin (President-elect, Insurance Brokers Association of Canada): Thank you, Mr. Chairman. Our current president, Joe Stark, is from Saskatchewan; George is from Winnipeg; I am from Lachine, Quebec; and André is from Quebec City.

The Insurance Brokers Association of Canada, IBAC, welcomes the opportunity to express our support for the principles outlined in the federal government's policy paper, "Reform of Federal Financial Institution Legislation". These proposals represent a vital element in the process of providing the Canadian financial services industry with the legislative framework to enable them to compete at home and abroad. While increasing competition and variety of services offered by financial institutions will benefit consumers, we are pleased the federal government has recognized the importance of enhanced protection for the consumer.

Selon nous, ces propositions de réforme représentent un juste compromis entre le besoin de promouvoir une saine concurrence et la nécessité de mieux protéger les consommateurs contre les opérations intéressées ou illicites, les conflits d'intérêt et autres pratiques susceptibles de mettre en danger les intérêts des consommateurs.

Comme vous le savez, notre but principal dans ce dossier est de veiller à ce que les consommateurs canadiens conservent leur droit de choisir librement parmi les produits d'assurance et ne soient pas soumis à l'influence déloyale des institutions de dépôt desquelles ils dépendent pour effectuer leurs emprunts ou pour toute autre forme d'aide ou de services financiers.

Mr. Chairman, our position is not that deposit-taking institutions' entry into the retailing of insurance would result in increased competition, but that it would lead to decreased competition due to the consequent removal of many of the current consumer safeguards. For example, banks would have opportunities to engage in uncompetitive practices such as tied selling, coercion and cross-subsidization, examples of which we document in our submission.

The recent CIBC campaign and the Royal Bank mutual fund services consumer information pamphlet on the transfer of confidential client information are evidence that financial institutions will use coercion and confidential information to influence consumers.

We strongly believe this would allow banks to dominate the insurance market and ultimately eliminate competition, enabling them to raise prices and decrease service to consumers. This decrease in services to consumers would be particularly troublesome. Deposit-taking institutions would not be able to provide the objective, expert advice on insurance products now provided by qualified licenced brokers working independently of deposit-taking institutions.

[*Traduction*]

M. John Morin (président élu, Association des courtiers d'assurances du Canada): Merci, monsieur le président. Notre président en exercice, Joe Stark est de la Saskatchewan; George est de Winnipeg; moi, je viens de Lachine, au Québec; et André vient de Québec.

L'Association des courtiers d'assurances du Canada, l'ACAC, est heureuse de cette occasion de donner son appui aux principes contenus dans le projet de réforme de la loi fédérale sur les institutions financières. Ces propositions représentent un élément essentiel du processus qui vise à doter le secteur des services financiers au Canada du cadre législatif qui lui permettra de soutenir la concurrence au pays et à l'étranger. Bien que la concurrence accrue entre les institutions financières et la plus grande variété des services qu'elles offriront soient à l'avantage du consommateur, nous sommes heureux de constater que le gouvernement fédéral a reconnu l'importance qu'il y avait à mieux protéger le consommateur.

In our view, these reform proposals strike the right balance between the need to promote healthy competition and the need to better protect consumers against self-dealing conflicts of interests and other practices that may be contrary to the consumer's interest.

As you know, our main objective in this issue, is to ensure that Canadian consumers maintain their right to choose freely amongst insurance products and are protected from undue influence on the part of those deposit-taking institutions to which they must turn for their loans or other financial services.

Monsieur le président, nous sommes d'avis que l'entrée des institutions de dépôt dans le secteur de la vente au détail de produits d'assurance n'augmentera pas la concurrence, mais aura plutôt l'effet contraire suite à l'élimination de nombreuses mesures actuelles de protection du consommateur. Par exemple, les banques auront la possibilité de se lancer dans des pratiques contraires à la concurrence comme la vente liée, la contrainte et l'interfinancement, activités dont nous citons des exemples dans notre mémoire.

La campagne lancée récemment par la BCCI ainsi que la brochure d'information publié à l'intention des consommateurs par la «Royal Bank Mutual Fund Services» au sujet du transfert d'informations confidentielles sont la preuve que les institutions financières utiliseront la contrainte et se serviront des informations confidentielles dont elles disposent pour influencer les consommateurs.

Nous sommes convaincus que cela permettra aux banques de dominer le marché des assurances et en fin de compte d'éliminer les concurrents, ce qui leur donnerait la possibilité d'augmenter les prix et de diminuer les services aux consommateurs. Ce dernier aspect serait particulièrement ennuyeux. Les institutions de dépôt ne sauraient pas conseiller de manière objective et compétente le consommateur sur les produits d'assurance comme le font actuellement les courtiers autorisés qui opèrent indépendamment de ces institutions.

[*Text*]

While we support the reform proposals, we also wish to convey to the committee our concerns about the legal drafting of the provisions of Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act, dealing with the retailing of insurance—in particular, subclauses 416.(1) and 416.(2), which deal with the business of insurance and the functions performed by an insurance agent before or after the placing of insurance. We have submitted to the committee an independent legal opinion that gives rise to our concerns.

• 2100

Les règlements publiés récemment au sujet de la vente en réseau abordent en termes clairs la vaste gamme de méthodes par lesquelles les institutions financières peuvent influencer les décisions de leurs clients en matière d'assurance. Nous sommes d'avis que ces règlements permettront de préciser, à l'intention des consommateurs, la différence d'opérations entre les institutions financières de dépôt et les institutions financières de crédit, et le service ainsi que les aspects de vente au détail des intermédiaires d'assurance qualifiés et indépendants.

Pour terminer, nous souscrivons à la volonté manifeste exprimée par le gouvernement fédéral d'interdire aux institutions de dépôt de vendre de l'assurance, et nous appuyons l'essentiel du projet de réforme de la Loi fédérale sur les institutions financières proposées par le gouvernement.

Nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion d'exprimer notre avis au sujet de ces propositions législatives importantes qui serviront de modèle au système financier du Canada au cours des années 1990 et plus.

Mr. Rideout (Moncton): Would you be prepared to explore the idea of a cooling off period between a bank and selling insurance within the banking institution so that a bank, if it were advancing a loan, would either not be able to conclude an arrangement for a period of time, or give the consumer the opportunity to bow out of that arrangement, say in three or five or seven days, something like a direct seller in the home?

Mr. Morin: We have not studied that. It is an interesting idea. The contention here is that insurance has these adhesive properties to it that stick to things you have to buy, and when you are buying those things we feel you are in a very uncomfortable position when somebody offers you the second thing that goes with it. Up to now, we have not studied that. It is something we would like to talk about.

Mr. Rideout: What about another approach, which might be a situation in which independent insurance agents would be allowed to maintain operations within banking facilities?

Mr. Morin: That I can answer wholeheartedly—no. The association in Quebec was asked the same thing by Desjardins, and we categorically refused, because be it an independent agent or anyone else selling insurance within the confines of their own company or area where you are giving the loan, it still is not right in our belief.

Mr. Rideout: Perhaps you could tell me why it is not right. If it is an independent agent offering independent insurance services, what makes it wrong because it happens to be associated in a banking institution?

[*Translation*]

Si nous appuyons les propositions de réforme, nous souhaitons toutefois faire part au comité de nos inquiétudes concernant le libellé des dispositions du projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt, portant sur la vente au détail de l'assurance, et notamment des paragraphes 416.(1) et 416.(2), qui traitent des assurances et des fonctions de l'agent d'assurances avant ou après la souscription d'une assurance. Nous avons présenté au comité un avis juridique indépendant qui a suscité nos inquiétudes.

The recently published regulations on network selling show clearly the great variety of ways in which financial institutions can influence their clients' decision on insurance. We are of the opinion that these regulations will contribute to clarify for the consumers the difference between the operations of deposit taking, bending financial institutions and the retailing and service offered by qualified and independent insurance intermediaries.

In conclusion, we support the federal government in its clearly stated intention to prohibit deposit taking institutions from selling insurance, and we support for the most part the federal government proposals for reform of federal financial institutions legislation.

We thank you for allowing us this opportunity to express our views on these important legislative proposals that will be the framework of the Canadian financial system in the 90's and beyond.

M. Rideout (Moncton): Seriez-vous prêts à envisager la possibilité d'une période de réflexion entre le passage à la banque et l'achat d'une assurance à l'institution bancaire même, de façon qu'une banque qui accorderait un prêt serait tenue d'attendre un certain temps avant de passer un contrat d'assurance ou devrait donner au consommateur la possibilité de changer d'avis dans un délai de trois, cinq ou sept jours, un peu comme dans le cas des ventes directes à domicile?

M. Morin: Nous n'avons pas examiné cette possibilité. C'est une idée intéressante. Ce que nous prétendons, c'est que l'assurance a certaines propriétés adhésives qui la font s'attacher à certains achats; le consommateur se trouve dans une situation délicate lorsqu'on lui offre d'acheter la deuxième partie, qui va avec son achat. Jusqu'ici nous n'avons pas examiné cette possibilité. Il faudrait que nous en parlions.

M. Rideout: Que diriez-vous d'une autre solution, où l'on pourrait envisager que des agents d'assurances indépendants pourraient s'installer à l'intérieur d'une banque?

M. Morin: Je peux répondre sans hésitation: non. Desjardins nous a posé la même question au Québec et notre association a opposé un refus catégorique, car la vente d'assurances dans les murs de la société ou dans le secteur où sont accordés les prêts n'est pas une pratique acceptable à nos yeux, même si les vendeurs sont des agents indépendants, ou n'importe qui.

M. Rideout: Peut-être pourriez-vous m'expliquer pourquoi ce n'est pas acceptable. Si un agent indépendant offre des services d'assurances indépendants, quel mal y a-t-il à ce qu'il soit associé à une institution bancaire?

[*Texte*]

Mr. Morin: We are also talking about banks owning insurance companies. We have had some proposals. We have entertained proposals from different banks on that possibility. We do not see how an independent broker can be sitting there and be referred by the bank manager or anyone else in the bank as people are asking for the loan, and still consider himself or herself as being completely objective about the whole idea, especially if the bank owns an insurance company.

Mr. George Creek (Past President, Insurance Brokers Association of Canada): If I could add to that, Mr. Chairman, the placing of insurance agencies in bank lobbies in the United States has turned out to be an abysmal failure, and for every one that opens there is another one that closes because the consumers have not been attracted to that way of doing business. I think the other thing is that it is a proposal that has not been—

Mr. Rideout: I raise the question then: why the concern? We heard the same argument when we had discussions over one-stop shopping. They were doing that in Quebec and it failed abysmally.

Mr. Creek: But the banks have not offered us that opportunity. They want to do it to sell directly. They have never made any overtures about placing an independent broker within any proximity to a bank. There are lots of situations now where a broker who has an office on the main floor or the second floor, or adjacent to a bank, is totally independent. They want to have control, and we have objected to that.

• 2105

Mr. Rideout: So it is the control aspect of that particular independent agent that has you concerned. The cooling off period, or that sort of thing, might mitigate against that concern.

Mr. Morin: As I said before, we have not studied that position, but it seems to be an interesting idea. All I can say to maybe strengthen the position a little bit is simply that the whole idea is wrong. It is not just the fact that the consumer might or might not jump at it; the whole idea, as far as we are concerned, is wrong. We do not see ourselves condoning it, especially our association.

Mr. Rideout: I suppose, then, that you take offence to the idea that I might borrow $20,000 to buy a car or whatever and get it life insured at the bank. Is that wrong?

Mr. Morin: You get life insurance with your loan?

Mr. Rideout: Yes. Is that also wrong?

Mr. Morin: As far as we are concerned, that happens now and it has been happening for a while.

Mr. Rideout: Has that adversely affected your business to any great extent?

Mr. Morin: We deal in property and casualty. We are not on the life side of the business. Had we been on the life side of the business, I am sure we would have been arguing that point a lot earlier, because it does not seem right.

[*Traduction*]

M. Morin: Il y a aussi le problème des banques qui seraient propriétaires de compagnies d'assurances. Nous avons reçu certaines propositions. Nous avons examiné les propositions de différentes banques là-dessus. Nous ne voyons pas comment un courtier indépendant peut s'installer là, se faire recommander aux emprunteurs par le gérant de la banque ou les employés, et continuer de se considérer comme un courtier totalement objectif, surtout si la banque est propriétaire d'une compagnie d'assurances.

M. George Creek (président sortant, Association des courtiers d'assurances du Canada): Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, monsieur le président, je dirais que l'installation d'agences d'assurances dans les locaux de banques aux États-Unis s'est révélée être un échec total, et, pour chaque bureau qui ouvre, un autre ferme, car la méthode ne plaît pas aux consommateurs. En outre, c'est une proposition qui n'a pas. . .

M. Rideout: Alors je pose la question: pourquoi cette inquiétude? Nous avons entendu le même argument lorsque nous avons parlé des points de vente uniques. On a essayé au Québec et ça été un échec retentissant.

M. Creek: Mais les banques ne nous ont pas donné cette possibilité. Ce qu'elles veulent, c'est assurer elles-mêmes la vente. Elles ne nous ont jamais proposé de placer un courtier indépendant à proximité de la banque. Il y a bien des cas actuellement de courtiers qui ont un bureau au rez-de-chaussée ou à l'étage d'une banque, ou juste à côté, et qui sont totalement indépendants. Les banques veulent avoir le contrôle, et c'est à cela que nous nous opposons.

M. Rideout: C'est donc la question du contrôle de cet agent indépendant qui vous préoccupe. La période de réflexion, ou toute autre solution semblable, pourrait atténuer cette inquiétude.

M. Morin: Comme je l'ai déjà dit, nous n'avons pas examiné cette possibilité, mais l'idée paraît intéressante. Tout ce que je peux dire pour souligner notre position, c'est que c'est l'idée même qui est mauvaise. Ce n'est pas simplement que le consommateur puisse ou non s'enthousiasmer; c'est l'idée même, à nos yeux, qui est mauvaise. Nous ne pouvons imaginer de l'appuyer, surtout notre association.

M. Rideout: Je suppose, dans ce cas, que vous n'aimez pas l'idée que je puisse emprunter 20,000$ pour acheter une voiture ou autre chose et obtenir une assurance-vie auprès de la banque. Est-ce une mauvaise chose?

M. Morin: Vous prenez une assurance-vie avec l'emprunt?

M. Rideout: Oui. Est-ce que c'est aussi mauvais?

M. Morin: En ce qui nous concerne, cela se fait déjà et depuis un certain temps.

M. Rideout: Cela a-t-il eu un effet néfaste marqué sur vos affaires?

M. Morin: Nous sommes dans les assurances générales. Nous ne vendons pas d'assurance-vie. Si cela avait été le cas, je suis sûr que nous aurions protesté depuis longtemps déjà, car cela ne paraît pas juste.

[*Text*]

When you buy a house you do not have to buy a mutual fund. When you make a term deposit you do not have to buy insurance. When you buy a car or you are negotiating a loan you have to buy insurance. It is the only thing that we see is wrong with the regulation and other things the government is trying to do with financial institutions. The product itself does not lend itself easily to that type of selling. As a matter of fact, when you look at the banks and the credit life, they tend to sell it for a phenomenal price compared to the private industry. If people asked a little more questions when they went to negotiate their loans, they might find big surprises.

Mr. Rideout: I just find it very convenient. Granted, it is different. It is not mandatory that I have life insurance on my loan, whereas it is mandatory to have some insurance on your car or your house if you are going to get a mortgage. It is something you tend to do, which I probably would not do if I left the branch and had to walk down the street to go to an independent agent to get my loan life-insured.

Mr. Creek: Perhaps you are saying convenience has too high a price tag.

Mr. Rideout: That may be. I am a dumb consumer most of the time.

Mr. Bjornson (Selkirk—Red River): Somewhere along the line somebody had the wisdom to write into the existing Bank Act that they should not sell insurance. Why do they want to change it now? There must be a specific reason why the present legislation does not want the banking industry to be in insurance. Can you give me a little bit of a history lesson, please?

Mr. Morin: We have been asking ourselves the same question, as a matter of fact. Looking through our books at the Insurance Brokers Association of Canada, we find that at a previous meeting in Montreal there were members condoning the fact that banks wanted to get into insurance. We checked the date of that meeting and it was 1922. Since then, banks have not moved into insurance. I do not know what has happened. It would seem from where we stand that this idea of letting banks into commerce or insurance is not coming from the population at all. If there is any financial revolution out there, it is not in coffee houses but probably a little higher.

Mr. Creek: If I might add to that, in the period Mr. Morin is referring to in 1922, brokers were bemoaning the fact that banks were selling insurance, and subsequently the Bank Act was changed. It was due to a very powerful lobby presented to this Parliament to have the Bank Act amended to prevent the selling of insurance. It was kind of strange that the lobbyists involved were the Canadian Bankers' Association. They found their employees were spending too much time selling insurance and not enough time banking.

• 2110

Mr. Bjornson: Originally the banks were the ones who did not want to sell insurance.

[*Translation*]

Quand vous achetez une maison vous n'êtes pas obligé d'acheter un fonds mutuel. Quand vous déposez de l'argent à terme, vous n'êtes pas tenu d'acheter de l'assurance. Quand vous achetez une voiture ou que vous négociez un emprunt, vous devez acheter une assurance. C'est à nos yeux le seul défaut des règlements et autres initiatives qu'essaie de mettre en place le gouvernement pour les institutions financières. Le produit lui-même se prête difficilement à ce genre de vente. D'ailleurs, on peut constater que les banques qui vendent de l'assurance-vie rattachée aux emprunts la vendent à un prix phénoménal par rapport aux compagnies privées. Si les gens posaient un peu plus de questions quand ils négocient leurs emprunts, ils auraient peut-être de grosses surprises.

M. Rideout: Je trouve que c'est très commode. C'est vrai, c'est différent. Je ne suis pas obligé de prendre une assurance-vie pour mon emprunt, alors que je suis obligé d'avoir une assurance pour ma voiture ou ma maison si je veux une hypothèque. Mais on le fait, et je ne le ferais probablement pas si je devais sortir de la banque et entrer un peu plus loin chez un agent indépendant pour assurer mon emprunt sur la vie.

M. Creek: Vous êtes peut-être en train de dire que vous payez trop cher la commodité.

M. Rideout: Peut-être bien. Je suis généralement un consommateur peu éclairé.

M. Bjornson (Selkirk—Red River): À un moment donné, quelqu'un a eu la sagesse d'inclure dans la Loi sur les banques une disposition leur interdisant de vendre de l'assurance. Pourquoi veut-on changer cela maintenant? Il doit y avoir une raison précise pour que la loi actuelle empêche les banques de s'occuper d'assurance. Pouvez-vous me faire un petit cours d'histoire, s'il vous plaît?

M. Morin: Eh bien, nous nous sommes posé la même question. En fouillant dans nos archives à l'Association des courtiers d'assurances du Canada, nous avons appris qu'à une réunion à Montréal, certains membres appuyaient les banques qui souhaitaient vendre de l'assurance. Nous avons vérifié la date de la réunion: elle a eu lieu en 1922. Depuis, les banques ne sont pas entrées dans le domaine des assurances. Je ne sais pas ce qui s'est passé. D'après notre analyse de la situation, l'idée de permettre aux banques d'avoir des activités dans le domaine commercial ou celui des assurances ne vient pas du tout de la population. S'il y a une révolution financière, elle n'a pas lieu à la base, mais probablement un peu plus haut.

M. Creek: Si vous me permettez d'ajouter un renseignement, à l'époque dont parle M. Morin, en 1922, les courtiers se plaignaient du fait que les banques vendaient de l'assurance et la Loi sur les banques a par la suite été modifiée. Cet amendement à la Loi sur les banques, portant l'interdiction de vendre de l'assurance, a été obtenu par un très puissant lobby. Il est étrange de constater que ces lobbyistes étaient l'Association des banquiers canadiens. Les banques se sont aperçues que leurs employés consacraient trop de temps à vendre de l'assurance et trop peu aux affaires bancaires.

M. Bjornson: À l'origine, ce sont les banques qui ne voulaient pas vendre de l'assurance.

[*Texte*]

Mr. Creek: The bank managers and bank owners were the ones who promoted the existing regulation that has been in place since, I understand, somewhere in the 1930s.

Mr. Rideout: They must be very conservative.

Mr. Soetens (Ontario): I would like to follow up on some of your knowledge on the caisse-populaire in Quebec. I understand they either retail insurance or in fact have agents who are renting space in their office retailing insurance on behalf of a company. Could you fill me in with your views of what it is they are doing and if you agree with it?

Mr. Morin: I thought we might entertain a question like that tonight, so I asked Mr. Bois to be with us. Mr. Bois is a lawyer and has been heavily involved in the case over there. As you might know, there is a court case at this time against the Mouvement Desjardins, and with your permission, Mr. Vice-Chairman, I will ask Mr. Bois to speak.

Mr. André Bois (Legal Counsel, Insurance Brokers Association of Canada): The subsidiary of the caisse-populaire, which is an insurance company, rents its space and a commission based on the volume of premium is paid by the insurance company to the caisse-populaire. The employee who sells insurance is paid by the insurance company.

Mr. Soetens: Is the employee a qualified broker-agent?

Mr. Bois: This is an exclusive agent and this employee is authorized to sell for only one insurance company. The employee's licence enables him or her to sell only on behalf of one company, that is, the caisse-populaire's company.

Mr. Soetens: What is the purpose, then, of the lawsuit?

Mr. Bois: We claim that the caisse-populaire is involved in the insurance business through its participation in premium income since part of it is paid to the caisse-populaire. We submit that the law does not authorize them to do so.

Mr. Soetens: So the insurance company's presence in the office of the caisse-populaire is there on the basis of a percent of gross sales or revenue rather than so much a square foot?

Mr. Bois: That is right.

Mr. Soetens: If the fee were structured and it was simply so much a square foot, would that negate your law case?

Mr. Bois: There are restrictions.

Mr. Soetens: Maybe that is not a fair question. Rather than negating your law case, would that have better satisfied the Insurance Brokers Association that the competition it was providing to you was fair?

Mr. Morin: I should answer that, because as far as competition is concerned, we welcome the competition. We just wanted them to do as everybody else and choose a different venue for the sale of insurance.

Many companies sell insurance in Quebec. We, the brokers, believe what we do for a living is to buy insurance for our customers among all of these companies. Some of them are direct companies that do not use our services;

[*Traduction*]

M. Creek: Ce sont les directeurs et propriétaires de banques qui ont voulu la réglementation que nous avons maintenant depuis, il me semble, les années 30.

M. Rideout: Ils doivent être extrêmement conservateurs.

M. Soetens (Ontario): J'aimerais que nous parlions encore un peu de ce que vous savez de la caisse populaire au Québec. Je crois comprendre qu'elle vend de l'assurance ou qu'elle loue des bureaux à des agents qui vendent de l'assurance pour le compte d'une compagnie. Pouvez-vous me dire si c'est ce qui se passe à votre connaissance, et ce que vous en pensez?

M. Morin: J'avais bien pensé qu'on nous poserait ce genre de question ce soir et c'est la raison pour laquelle j'ai demandé à M. Bois de nous accompagner. M. Bois est avocat et il a beaucoup travaillé sur l'affaire en cours là-bas actuellement. Comme vous le savez peut-être, on a intenté des poursuites contre le Mouvement Desjardins et, avec votre permission, monsieur le vice-président, je vais donner la parole à M. Bois.

M. André Bois (conseiller juridique, Association des courtiers d'assurances du Canada): Une filiale de la caisse populaire, qui est une compagnie d'assurances, loue des locaux et la compagnie d'assurance verse à la caisse populaire une commission calculée en fonction du volume des primes. L'employé qui vend l'assurance est rémunéré par la compagnie d'assurances.

M. Soetens: Cet employé est-il un courtier-agent qualifié?

M. Bois: Il s'agit d'un agent exclusif qui n'est autorisé à vendre les produits que d'une seule compagnie d'assurances. Sa licence ne lui permet de vendre que pour le compte d'une compagnie, c'est-à-dire celle de la caisse populaire.

M. Soetens: Et quel est l'objet alors de cette action en justice?

M. Bois: Nous prétendons que la caisse populaire, en prenant une part des recettes provenant des primes, est entrée dans le domaine de l'assurance. Nous prétendons que la loi ne l'y autorise pas.

M. Soetens: La compagnie d'assurances occupe donc des locaux à l'intérieur de la caisse populaire en échange d'un pourcentage des primes brutes ou des recettes, et non pas contre une location au pied carré?

M. Bois: C'est exact.

M. Soetens: Si elle payait plutôt tant du pied carré, est-ce que votre cause tomberait à l'eau.

M. Bois: Il y a des restrictions.

M. Soetens: Ma question était injuste. Je devrais demander plutôt si l'Association des courtiers d'assurances estimerait alors que la concurrence est loyale?

M. Morin: Je vais vous répondre parce que, pour ce qui est de la concurrence, nous y sommes tout à fait favorables. Nous leur demandons simplement d'agir comme tout le monde et de choisir un autre endroit pour vendre de l'assurance.

Il y a de nombreuses compagnies au Québec qui vendent de l'assurance. Nous, les courtiers, sommes d'avis que nous gagnons notre vie en achetant de l'assurance auprès de toutes ces compagnies pour le compte de nos clients. Certaines sont

[*Text*]

others are not. We felt that anyone who wanted to get into the business was welcome, but to do it like everybody else—open up counters, get your publicity going, get your agency force going and sell insurance. But do not sell it where you are offering loans—that is the only thing we are saying. We are still uncomfortable with it. We find that customers are uncomfortable with it.

The only problem with Quebec, I might add—and this is something that has to be taken into consideration—is the caisse-populaire enjoys quite a reputation in Quebec. It is practically mythical and you can hardly find the same example anywhere else. People are very strongly supportive of the credit union in anything it does. You would hardly hear any consumers complain about the caisse-populaire at this time. There is no comparison, I believe, in Canada at least, and I do not know about elsewhere.

• 2115

Mr. Soetens: So I take it that you would not be concerned with the caisse-populaire doing everything they are doing on insurance if they were doing it across the street in another location.

Mr. Morin: We love competition, as long as it is fair.

Mr. Soetens: Now that they are doing it the way they are doing it, would you care to tell me what impact they are having on the market in Quebec? Are they disproportionate? Are they getting a larger share than they should? Are they offering premiums at a reduced rate from what I could get anywhere else? I know you do not necessarily want to tell me all the good things about your competition, but what impact are they having so I can be convinced that banks should not be allowed to do the same thing?

Mr. Morin: They are having quite an impact. And to assess the impact and then bring it to another province is hard to do. I can tell you that the impact is great. Does it come strictly from what we might term as coercion or tied selling, all these words you have been hearing in this committee for so long, and we have been saying for so long? Does it come from support from the population to this organization?

I can tell you they started off by selling insurance at a very low price, what we believe anyone would do to get in on the business. But when you are big like either the banks or the caisse-populaires, you can really sell it at a low price for a long time and wait out the heavy losses. Their first year they sold $30 million, but they had a very bad year underwriting because of that. I lost clients in my office, but I have gotten some back since then. Today they are writing close to $150 million to $170 million. They wanted $200 million within the first two years. They have $170 million right now, taken away from the marketplace in Quebec. It is quite an avalanche.

Right now the prices are changing. They are realizing what is happening to the bottom line and they are having to change their pricing structure. There is no question about that.

[*Translation*]

des compagnies directes qui ne font pas appel à nos services; d'autres non. Pour nous, quiconque veut se lancer dans ce secteur est le bienvenu, mais à condition de faire comme tout le monde: ouvrir des guichets, faire de la publicité, se rattacher des agents et vendre de l'assurance. Mais n'allez pas vendre là où vous offrez des prêts—c'est tout ce que nous disons. L'idée ne nous plaît toujours pas. Nous trouvons qu'elle ne plaît pas aux clients.

J'ajouterais que, le seul problème au Québec—et il faut en tenir compte—c'est que la caisse populaire a une excellente réputation. C'est pratiquement un objet mythique dont on ne trouve l'exemple nulle part ailleurs. Les gens appuient sans réserve la caisse populaire, quoi qu'elle fasse. À l'heure actuelle, vous n'entendrez aucun consommateur se plaindre de la caisse populaire. Il n'y a rien de pareil, au Canada du moins, ni, à ma connaissance, ailleurs.

M. Soetens: Alors, si je comprends bien, vous n'auriez aucune objection à ce que la caisse populaire fasse exactement ce qu'elle fait dans le domaine de l'assurance, à condition qu'elle le fasse ailleurs, de l'autre côté de la rue.

M. Morin: Nous sommes tous pour la concurrence si elle est loyale.

M. Soetens: Dans les conditions actuelles, pourriez-vous me dire quelle est leur incidence sur le marché au Québec? Est-elle disproportionnée? Ont-ils une part excessive du marché? Offrent-ils des primes plus basses que n'importe qui d'autre? Je comprends que vous ne souhaitiez pas nécessairement me dire tout ce que fait de bien la concurrence, mais dites-moi quelle est son incidence pour pouvoir me convaincre que les banques ne devraient pas être autorisées à faire de même?

M. Morin: L'incidence est considérable. L'évaluer et l'appliquer à une autre province, c'est difficile. Je peux vous dire que l'incidence est notable. Tient-elle strictement à ce qu'on pourrait appeler de la contrainte ou de la vente liée, tous ces mots que vous entendez prononcer ici depuis si longtemps, et que nous répétons depuis si longtemps? Ou tient-elle à la faveur dont cette organisation jouit auprès de la population?

Je peux vous dire qu'ils ont commencé par vendre des assurances à très bas prix, ce que ferait n'importe qui pour se lancer dans le secteur. Mais quand on a la taille d'une banque ou d'une caisse populaire, on peut se permettre de vendre à bas prix pendant longtemps et d'absorber les fortes pertes. Au cours de la première année, la caisse a vendu pour 30 millions de polices d'assurance, mais cela lui a valu une très mauvaise année du côté de la souscription. J'ai perdu des clients, mais ils me sont revenus depuis. Aujourd'hui, la caisse souscrit de 150 à 170 millions de dollars. Elle s'était fixée l'objectif de 200 millions de dollars pour les deux premières années. Actuellement, elle a enlevé 170 millions de dollars au marché québécois. C'est une véritable avalanche.

Les prix changent actuellement. La caisse se rend compte de l'effet qu'a sa politique sur les bénéfices et elle est obligée de changer sa structure des prix. Cela ne fait aucun doute.

[*Texte*]

Mr. Soetens: Now that they are two years into the business, are the people representing them in the offices wherever they are retailing insurance as qualified individually as your membership is?

Mr. Morin: I think the agents take the course that was set up for agents. When you say our membership, you are talking about brokers, and then the answer would be a resounding no. The brokers have years of schooling. There are eight or ten exams we have to take, at least in Quebec. The agent is not the same at all. All that is changing.

Mr. Soetens: You have agents working in your brokerage company, do you?

Mr. Morin: No, brokers.

Mr. Soetens: Strictly brokers?

Mr. Morin: Yes. The degree of competency is not there.

Talking about the caisse-populaire, the following is from a speech in February 1990 in Toronto by Mr. Fortier, whose title is president and chief operations officer of Société financière des Caisses Desjardins. They are using agents, as he says:

> That is how things are in Quebec at the present time, but I can see that evolving through the years. Although employees in financial institutions cannot wear two hats now, I can see a time when registered insurance agents in deposit-taking institutions will be able to sell insurance as their main line of work and help out at the deposit counter in their spare time.

So you would gather that the intention in the future is to have the same person work the counter and the insurance at the same time.

Mr. Rodriguez: Did the Desjardins caisse-populaire approach you or your organization to be brokers for them?

Mr. Morin: Yes, there was some question of why would we not entertain the thought of being brokers within their institution.

• 2120

Mr. Rodriguez: What was your response to them?

Mr. Morin: I remember the trade association in Quebec saying they could not entertain that at all.

Mr. Creek: I might add a little bit of extra history of which you might not be aware. At one point the Groupe Desjardins did have a property and casualty company that did sell exclusively through the broker force. They sold something in excess of $100 million in premiums through the independent broker as a regular insurance company. They decided then at the same time to form their own direct selling insurance agency through the caisse-populaire, and the battle was on.

Mr. Rodriguez: Mr. Chairman, I have collected copies of material displayed in the caisse in Quebec. In particular this one is a little leaflet that advertises the insurance for home and car available through the caisse. There is a little form that you fill out and it says, "after you fill this out and mail it back, you will be contacted by telephone by an agent".

[*Traduction*]

M. Soetens: Maintenant que la caisse est dans le domaine depuis deux ans, ses représentants dans les bureaux de vente au détail sont-ils aussi qualifiés que vos membres?

M. Morin: Je crois que les agents suivent le cours prévu pour eux. Quand vous parlez de nos membres, vous parlez de courtiers, et je suis obligé de vous répondre carrément, non. Les courtiers font des années d'études. Ils doivent passer huit ou dix examens, au Québec du moins. Ce n'est pas du tout pareil pour un agent. Tout cela va changer.

M. Soetens: Vous employez dans votre société de courtage des agents, n'est-ce pas?

M. Morin: Non, des courtiers.

M. Soetens: Seulement des courtiers?

M. Morin: Oui. Le niveau de compétence n'est pas le même.

À propos de la caisse populaire, j'ai ici un extrait d'une allocution prononcée en février 1990 à Toronto par M. Fortier, qui est président et directeur principal de l'exploitation à la Société financière des Caisses Desjardins, qui utilise des agents, et il dit:

> C'est la situation au Québec actuellement, mais je prévois une évolution au cours des prochaines années. Bien que les employés des institutions financières ne puissent actuellement remplir de rôle, j'entrevois le jour où des agents d'assurances licenciés pourront vendre de l'assurance dans des institutions de dépôt et, à leurs moments perdus, aider au guichet des dépôts.

Il semble qu'on ait donc l'intention à l'avenir de confier aux mêmes personnes le travail aux guichets et la vente de polices d'assurance.

M. Rodriguez: La Caisse populaire Desjardins vous a-t-elle demandé à vous, ou à votre organisation, de faire du courtage pour elle?

M. Morin: Oui, on s'est demandé pourquoi nous n'envisagerions pas de faire du courtage au sein de leur institution.

M. Rodriguez: Qu'avez-vous répondu?

M. Morin: Je me souviens que notre association au Québec a répondu que c'était hors de question.

M. Creek: Permettez-moi d'ajouter quelques éléments d'information que vous ignorez peut-être. À une certaine époque, le groupe Desjardins avait une compagnie d'assurances générales qui passait exclusivement par des courtiers. En tant que compagnie d'assurances ordinaire, elle a vendu pour plus de 100 millions de dollars de polices par le truchement de courtiers indépendants. Ils ont décidé alors de former parallèlement leur propre agence d'assurance directe auprès de la caisse populaire, et la guerre a commencé.

M. Rodriguez: Monsieur le président, j'ai ramassé des documents dans des présentoirs de la caisse au Québec. J'ai en particulier ici un dépliant qui fait de la publicité pour des assurances-maison et voiture qu'on peut obtenir auprès de la caisse. Il y a un petit formulaire à remplir et il est dit «lorsque vous aurez rempli et retourné ce coupon, un agent vous téléphonera».

[*Text*]

On the life insurance one it offers a range of life insurance. It sets out the coverage and it sets out the premium paid. Then it says "if you want it, you simply fill out the form and mail it back", I guess to their insurance arm.

They also go on to say in this brochure that if you agree, you indicate to them and the premium will be debited to your account. What is important, it says, is that if you change banking institutions you just tell them which branch and they will transfer the payment, plus you may also pay the premiums through your Visa.

It seems to me that this does not smack of arm twisting at all. You can get your home or your car. There is no pressure here. You fill the form and you send it in. Then an insurance agent will call you. What is wrong with that?

Mr. Morin: The pamphlets you are showing there are certainly pamphlets to—

Mr. Rodriguez: I would like to point out that they are in English and in French.

Mr. Morin: Yes. When we were discussing a lot of these problems in Quebec at least, and across Canada—mostly in Quebec because they were getting closer to deregulating at the time—it always came back to the fact that what you are offering at the time you are offering it is one thing; when you are offering it at the time of the loan is another thing. We still have not gotten away from that. We still have not gotten away from concentration. If people are—

Mr. Rodriguez: Let us stop right there. You may very well be the broker for insurance companies that own trust companies. There are about 18 insurance companies now that own trust companies.

Mr. Creek: Clarify if they were life companies or property and casualty companies.

Mr. Rodriguez: It is the whole question. The argument you make is the argument that the life underwriters make. It is the same argument.

You are insurance people and that is what is supposed to be your specialty, yet the companies you represent are moving into owning financial institutions.

Mr. Creek: If you could identify any company that I represent as an independent property and casualty broker that owns a trust company, I would like to know. Most of the companies in the property and casualty side do not have the asset base to get into the trust company business. You will find that is primarily life companies, except perhaps the Laurentian out of Quebec.

Mr. Morin: Mr. Rodriguez, if the CBA is a pussycat, I guess we the brokers are the mouse, because the P and C brokers are buying 85% of $13 billion, which is the total P and C volume of premium.

We are talking about a smaller industry here than the life side. The banks have assets of over $500 billion and the life side has $100 and some odd billion. The P and C side has a total of $30 billion. As of now, we do not have P and

[*Translation*]

La brochure sur l'assurance-vie offre une gamme de polices. On décrit la protection et les primes à payer. On dit ensuite: «si cela vous intéresse, il vous suffit de remplir le formulaire et de nous le renvoyer par la poste», j'imagine à la filiale d'assurances.

On dit ensuite dans ce dépliant que toujours si vous le souhaitez, vous pouvez demander que la prime soit prélevée directement sur votre compte. L'important, dit-on, c'est qu'au cas où vous changeriez d'institution bancaire, il vous suffira de dire à quelle succursale vous allez, et votre dossier sera transféré; en outre, vous pouvez aussi payer vos primes avec votre carte Visa.

Je n'ai pas du tout l'impression de voir là de la contrainte. Vous pouvez faire assurer votre voiture ou votre maison. Il n'y a là aucune méthode de pression. Vous remplissez le formulaire et vous le renvoyez. Un agent d'assurances vous téléphonera. Qu'y a-t-il de mal à cela?

M. Morin: Ces dépliants que vous montrez sont certainement des. . .

M. Rodriguez: Je vous fais remarquer qu'ils sont publiés en anglais et en français.

M. Morin: Oui. Quand on a discuté de ces problèmes-là au Québec du moins, et dans tout le Canada—mais surtout au Québec car la déréglementation était plus proche à l'époque—on en revenait toujours au fait que c'est une chose d'offrir de l'assurance et c'en est une autre de l'offrir en même temps qu'un emprunt. Nous en sommes toujours là. Nous en sommes toujours à la question de la concentration. Si les gens sont. . .

M. Rodriguez: Je vous arrête ici. Vous pouvez très bien être courtiers pour des compagnies d'assurances propriétaires de sociétés de fiducie. Il y a actuellement quelques 18 compagnies d'assurances qui sont propriétaires de sociétés de fiducie.

M. Creek: Précisez s'il s'agit de compagnies d'assurance-vie ou d'assurances générales.

M. Rodriguez: C'est toute la question. Vous présentez le même argument que les assureurs-vie. C'est le même argument.

Vous êtes dans l'assurance, c'est censé être votre spécialité, et pourtant les compagnies que vous représentez acquièrent des institutions financières.

M. Creek: Si vous pouvez identifier une compagnie que je représente en tant que courtier indépendant en assurances générales qui soit propriétaire d'une société de fiducie, j'aimerais le savoir. La plupart des compagnies d'assurances générales n'ont pas l'actif nécessaire pour acquérir des sociétés de fiducie. Ce sont surtout les compagnies d'assurance-vie, à l'exception peut-être de la Laurentienne au Québec.

M. Morin: Monsieur Rodriguez, si l'ABC est un chat, alors nous, courtiers, sommes la souris, car les courtiers d'assurances générales achètent 85 p. 100 des 13 milliards de dollars que représente le total des primes d'assurances générales.

C'est un secteur moins important que celui de l'assurance-vie. Les banques ont des actifs de plus de 500 milliards de dollars, et les assurances-vie 100 et quelques milliards. Les assurances générales ont un total de 30

[*Texte*]

C companies across Canada getting into other things. Quebec definitely is different because of the fact that in 1984 the Quebec government, deciding there was too much of a concentration and it was not on the insurance company's side, deregulated Quebec chartered insurance companies so they would have the opportunity to do other things than just sell insurance.

• 2125

Mr. Rodriguez: I take it, then, you even opposed the banks using their credit card to promote auto insurance, home insurance, casualty insurance.

Mr. Morin: We oppose it. We do not see it as being as constrictive—

Mr. Rodriguez: All right. So you are my broker, okay? And you send me the premium notice and I pay you by credit card. Is there anything wrong with that as a method of payment?

Mr. Morin: The method of payment by credit card? I would not accept that in my office because the small commissions we get versus what it costs us for the credit card company, it would not be feasible for me. But to answer your question, if a broker wanted to accept the credit card payment from you, no, there is no problem with that.

Mr. Rodriguez: My last question, Mr. Chairman, relates to this whole business of arm twisting and card selling. I suppose you guys do not have any monopoly on ethics. I think you would readily admit that, because in fact I have had experiences in my own riding where brokers, probably on instructions from their representative companies, are saying to people who wanted insurance on their snowmobiles: we will not insure the snowmobile unless you bring the auto and the home to us. Those are practices engaged in by brokers and insurance companies, or both. I find that very unethical; that is arm twisting.

Mr. Creek: I think the biggest jurisdiction in which that occurred was in the province of Ontario, and the Superintendent of Insurance in the province of Ontario and REBO took steps to curtail that practice. Whether they were 100% successful in curtailing that practice is difficult to say. No industry is squeaky-clean. But what we have to do is address consumer concerns about the way we do business and do exactly what you are concerned about to eliminate those problems.

Mr. Rodriguez: I do not want you to misinterpret this, that somehow or other I have gotten into the corner of the banks, but I have to say, because I told you earlier, that I find this "holier than thou" attitude unacceptable. I resent it. What would be in it for the banks to treat their customers the way you described they would? What is in it for banks to twist the arms of their customers to get them to take life insurance, or to take home insurance, or auto insurance, if they have given them a loan? It only takes a couple of those issues to get out into the public and they are dead ducks. Why would it be in their interest to do that?

[*Traduction*]

milliards de dollars. Pour le moment, aucune compagnie d'assurances générales au Canada ne s'est diversifiée. Le Québec est certainement un cas différent car en 1984, le gouvernement provincial, trouvant qu'il y avait trop de concentration—et pas du côté des assurances—a déréglementé les compagnies d'assurances à charte du Québec pour leur permettre de diversifier leurs activités.

M. Rodriguez: Je présume que vous êtes donc même opposés à ce que les banques utilisent leur carte de crédit pour promouvoir l'assurance-automobile, l'assurance immobilière, l'assurance-risques divers.

M. Morin: Nous y sommes opposés. Ce n'est pas aussi contraignant que. . .

M. Rodriguez: Bon. Disons que vous êtes mon courtier, d'accord? Vous m'envoyez un avis de prime et je vous paie par carte de crédit. Avez-vous quelque chose contre cette méthode de paiement?

M. Morin: Le paiement par carte de crédit? Dans mon bureau, je ne l'accepterais pas parce que ce ne serait pas possible, compte tenu de la faible commission que nous recevons et ce qu'il nous en coûterait d'obtenir les services d'une compagnie de carte de crédit. Mais pour répondre à votre question, si un courtier était prêt à accepter que les primes soient payées par carte de crédit, non, je n'y vois aucun problème.

M. Rodriguez: Ma dernière question, monsieur le président, porte sur toute cette question de la contrainte et de la vente aux détenteurs de cartes de crédit. J'imagine que vous n'avez pas le monopole de l'éthique. Vous en conviendrez aisément, car dans ma propre circonscription, il y a eu des cas de courtiers, probablement sur l'ordre des compagnies qu'ils représentent, qui ont répondu à des gens qui voulaient assurer leurs motoneiges: nous n'assurerons pas la motoneige à moins que n'assuriez votre voiture et votre maison chez nous. Voilà le genre de choses que font des courtiers et des compagnies d'assurances. Cela me paraît tout à fait contraire à l'éthique; c'est de la contrainte.

M. Creek: Je crois que cela s'est passé surtout en Ontario, et le surintendant des assurances dans cette province ainsi que l'Association des courtiers en assurance de l'Ontario ont pris des mesures pour mettre fin à cette pratique. Quant à savoir s'ils sont parvenus à l'éliminer entièrement, c'est difficile à dire. Aucun secteur commercial n'est parfait. Mais ce que nous devons faire, c'est tenir compte des préoccupations des consommateurs sur la façon dont nous menons nos affaires et faire ce qu'il faut pour éliminer les problèmes.

M. Rodriguez: Je ne voudrais pas que vous pensiez que je me suis rangé du côté des banques, mais je dois dire—et je vous l'ai déjà dit plus tôt—que je trouve inacceptable votre air de supériorité. Je vous en tiens rigueur. Quelle intérêt les banques auraient-elles à traiter leurs clients comme vous dites qu'elles le feront? Qu'ont-elles à gagner à contraindre leurs clients à prendre une assurance-vie, immobilière ou automobile quand elles leur accordent un prêt? Il suffit que le public entende parler d'un ou deux cas, et c'en est fini d'elles. Quel intérêt y trouveraient-elles?

[*Text*]

Mr. Creek: That is a question we have been asking for seven years.

Mr. Morin: The answer to that is that when you talk about coercion and tied selling, I am sure a lot of people here have been using these words and hearing these words for a long time. As you talk about them over years and years, they seem to get less dangerous. But they are not less dangerous. It is just because we have been talking about it for a long time. Tied selling does not have to be arm twisting.

The CIBC ad, where the bank was offering to give back-up to $5,000 on a mortgage if you kept the insurance with them for 10 years, that is tied selling. You cannot get out of that arrangement within 10 years. The whole idea of that was that it is 10% of the first premium. The first premium could have been $100, but no one knows what your tenth premium is going to be. That is tied selling.

Mr. Rodriguez: I have seen some dicey advertising by insurance companies about RRSPs, where they will swallow the service charge. I have seen that, too.

Mr. Creek: But do not confuse the life with the P and C companies, because the P and C companies do not sell RRSPs except through life divisions that they hold.

Mr. Rodriguez: I do not understand why you guys argue this way. On the one hand, you have a situation where at the provincial level financial institutions can do these things. And you are asking Parliament to say to federally incorporated institutions, you cannot do these same things that are done by your provincial cousins.

• 2130

Mr. Morin: I do not think we are saying that. We are saying that what the caisse-populaire is doing right now is illegal. We are trying to ask a judge to decide on that.

Mr. Rodriguez: That is your opinion.

Mr. Morin: Yes. The only other province offering something similar would be British Columbia, and they have stopped doing that other than for the people who were doing it before they stopped, and they are grandfathered. There is a concern by provincial regulators; there is no question about it. Confidentiality is also a big concern.

When people tell you about confidentiality and the passing of information, it concerns information that banks would give to insurance companies, but the other side is that insurance companies could give information to banks. If you have ever filled out a proposal for a life insurance, there are all these questions about your health. If that information got back to the loan officer or the bank, you would prefer that the bank did not have that information. That confidentiality is something we have to watch out for. We believe that is where a government has the biggest problem. It might be easy to de-regulate the top, but it is a little harder to de-regulate the retailing of it.

[*Translation*]

M. Creek: C'est la question que nous posons depuis sept ans.

M. Morin: La réponse, c'est que quand on parle de contrainte et de vente liée, je suis sûr que les gens ici entendent ces mots depuis longtemps. À force d'en entendre parler, ils paraissent moins dangereux. Mais ce n'est pas le cas. C'est seulement qu'ils nous sont devenus familiers. La vente liée n'est pas nécessairement de la contrainte.

L'annonce publicitaire de la BCCI, dans laquelle la banque vous offre un remboursement de 5,000$ sur votre hypothèque si vous gardez votre assurance chez elle pendant 10 ans, ça c'est de la vente liée. Vous êtes liés par ce contrat pendant 10 ans. L'idée était que ça représente 10 p. 100 de la première prime. La première prime était peut-être de 100$, mais personne ne peut vous dire ce que sera la dixième. Ça c'est de la vente liée.

M. Rodriguez: J'ai vu des annonces publicitaires douteuses de compagnies d'assurances pour des REER pour lesquels elles acceptent de payer les frais administratifs. J'ai vu cela aussi.

M. Creek: Mais il ne faut pas confondre les compagnies d'assurance-vie avec les compagnies d'assurances générales, car ces dernières ne vendent pas de REER, sauf dans leurs divisions d'assurance-vie.

M. Rodriguez: Je ne comprends vraiment pas vos arguments. D'un côté, il y a les institutions financières à réglementation provinciale qui sont libres de faire ces choses. Et vous demandez au Parlement de dire aux institutions régies par la loi fédérale qu'elles ne pourront pas avoir la même liberté que leurs cousines provinciales.

M. Morin: Je ne crois pas que ce soit ce que nous disons. Nous disons que ce que fait la caisse populaire actuellement est illégal. Nous allons demander à un juge de trancher.

M. Rodriguez: C'est votre opinion.

M. Morin: Oui. La seule autre province où il y ait le même genre de chose, c'est la Colombie-Britannique, et ça n'est plus permis, sauf pour les compagnies qui étaient déjà là et qui ont maintenant des droits acquis. Les responsables de la réglementation provinciale ont des inquiétudes, c'est certain. Il y a aussi le problème de la confidentialité.

Lorsque les gens parlent de confidentialité et de transfert d'information, ils parlent de l'information que les banques pourraient transmettre à votre compagnie d'assurances, mais il y a aussi l'information que les compagnies d'assurances pourraient transmettre aux banques. Si vous avez déjà rempli une demande d'assurance-vie, vous savez qu'elle contient toutes sortes de questions sur votre santé. Si cette information parvenait à l'agent de prêt ou à la banque. . .vous préféreriez que la banque n'ait pas cette information. C'est à cet aspect-là de la confidentialité qu'il faut faire attention. C'est là, à notre avis, que se pose le plus gros problème pour le gouvernement. C'est peut-être facile de déréglementer au sommet, mais c'est un peu plus difficile pour ce qui concerne la vente au détail.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: If you are a member of the Better Business Bureau you can get a lot of information on a client. They carry a file on individuals who have credit, and if you are a member of the Better Business Bureau you can phone, give your membership number and ask for information on Rodriguez. Is he a good risk for this particular policy or whatever it is? You can ask and get information from the Better Business Bureau.

Mr. Creek: It is a practice that I do not subscribe to.

The Vice-Chairman: I think Mr. Rodriguez is talking about a credit bureau. If you have five or six credit cards with oil companies and department stores and all those kinds of people, most of whom are registered, one of their participants could get a full rundown on whether or not Mr. Rodriguez pays his bills, whether he pays them regularly, what his balances are, whether he is overdue, how many months past due he is, etc. I think he is probably largely talking about credit information.

Mr. Morin: But the type of information of whether your mother or father or grandfather or grandmother had any illnesses in the family and stuff like that is a little bit different, I think.

Mr. Rodriguez: Do you think it is all right if the institution gets the approval in writing of the customer to pass information from the bank to the subsidiary?

Mr. Morin: I guess regulators would answer that.

Mr. Rodriguez: Do you see anything wrong with that, if I sign saying that you may pass information because I want you to do so?

Mr. Morin: I cannot see why I could say anything against that if a person volunteers the information or signs a waiver.

Mr. Creek: Mr. Chairman, I suppose if I were the person signing and I am waiting for approval on my mortgage, I think I would just about sign anything.

Mr. Rodriguez: Before you get a loan from a bank, they do a lot of checking on you to begin with. You do not just walk in and say you want $50.000. One would hope that they do some checking to find out if you are the kind of person who will make the payments. Therefore you sign a waiver saying that you give authorization to check the creditors you have listed on the application, and that is done.

Mr. Creek: Yes, it is part of provincial jurisdiction in many provinces that you sign a declaration allowing whomever you are asking for credit to check your history, but that is your credit history, your financial history, whether you have been a good boy or not. What we are talking about is the transfer of confidential information that you would not necessarily reflect on the credit file. I may have a very perfect credit file but may be dying of cancer. When the bank manager finds that out he wants to call in my loan. When we talk about the transfer of information, credit history is one thing, medical history is another.

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Si vous êtes membre du Bureau d'éthique commerciale, vous pouvez obtenir beaucoup de renseignements sur un client. Le bureau a un dossier sur toutes les personnes qui ont demandé du crédit, et si vous êtes membre du Bureau d'éthique commerciale, il vous suffit de téléphoner en donnant votre numéro de membre pour obtenir des renseignements sur Rodriguez. Présente-t-il un bon risque pour tel genre de police, ou autre chose? Vous pouvez obtenir ces renseignements auprès du Bureau d'éthique commercial.

M. Creek: C'est une pratique que je n'approuve pas.

Le vice-président: Je crois que M. Rodriguez veut parler d'un service d'information financière. Si vous détenez cinq ou six cartes de crédit de compagnies pétrolières, de grands magasins et autres, qui pour la plupart y sont inscrits, il est possible de savoir si M. Rodriguez paie ses factures, s'il les paie avec régularité, combien il doit encore, s'il a du retard dans ses paiements, de combien de mois, etc. Je crois qu'il veut parler surtout d'information sur le crédit.

M. Morin: Mais l'information qui consiste à savoir si votre mère, votre père ou votre grand-père ou votre grand-mère ont eu certaines maladies, c'est autre chose, il me semble.

M. Rodriguez: Et pensez-vous que c'est acceptable si l'institution obtient du client l'autorisation écrite de transmettre l'information à une filiale de la banque?

M. Morin: Ce sera aux responsables de la réglementation de répondre.

M. Rodriguez: Avez-vous une objection à ce que je vous autorise par ma signature à transférer des renseignements me concernant?

M. Morin: Je ne vois pas comment je pourrais m'y opposer si la personne offre volontairement l'information ou signe une renonciation.

M. Creek: Monsieur le président, si j'attendais qu'on m'accorde une hypothèque, j'imagine que je signerais à peu près n'importe quoi.

M. Rodriguez: Avant de vous accorder un prêt, la banque fait des tas de vérifications sur vous. On ne peut pas entrer simplement et dire je voudrais 50.000$. Il faut espérer que la banque fait des vérifications pour savoir si vous êtes le genre de personne qui va honorer sa dette. Par conséquent, vous signez une autorisation de vérification auprès des créanciers que vous avez nommés, et c'est ce qu'on fait.

M. Creek: Oui, dans bien des provinces, la loi prévoit que vous signiez une déclaration permettant à la personne à laquelle vous demandez un emprunt de vérifier vos antécédents, mais vos antécédents financiers, pour savoir si vous vous êtes bien comporté ou non. Nous, nous parlons du transfert de renseignements confidentiels qui ne paraissent pas nécessairement dans vos antécédents financiers. Vous pouvez être sans reproche sur ce plan-là et être miné par un cancer. Lorsque le directeur de la banque l'apprendra, il va demander le remboursement de l'emprunt. Quand on parle de transfert d'information, les antécédents financiers sont une chose, les antécédents médicaux, une autre.

[*Text*]

Mr. Rodriguez: If I sign saying that I want this information passed on, then it seems to me that should be perfectly all right.

Mr. Creek: I cannot argue that.

• 2135

Mr. Morin: It was amusing to read in an article a year or so ago—you read so many of these things now—where in the United States some of the smaller banks were having problems because the bank managers were making more money selling insurance than with the loans, and they were finding that they were giving out bad loans simply to get the insurance. It was a slight problem at one time, and you can see where it can lead at some point.

In the United States, though, you have thousands of banks, and here you do not. That concentration is a problem at one point. I am sure nobody here is... I would hope, at least, that we are talking about business and banking at the same time, because these are the types of scenarios we have a problem with. Talking about insurance, we tend to forget sometimes about the other businesses the banks can get into that would be competitive to other people, and insurance is only one of them. We are part of the industry; we believe it can be a concern.

The Vice-Chairman: Thank you very much. I think we have had a pretty good go here. I think we have discussed the subject reasonably well, and I want to thank you for coming here tonight. It has been a good meeting. We appreciate your advice and your counsel.

Mr. Morin: Thank you.

Mr. Rodriguez: Is the chairman lobbying or is he being lobbied?

Mr. Soetens: Does it work, John? That is the question?

The Vice-Chairman: That is right. It counts only if it is effective, John.

The Chairman: Our next witnesses are from the Independent Order of Foresters. They are represented by Sam Eckler, the Director; William Kasprow; and Peter Daly. Mr. Kasprow, are you giving us the presentation?

Mr. William Kasprow (Vice-President and General Counsel, Independent Order of Foresters): Part of it.

The Chairman: Okay. Would you like to tell us what you think, and then we can get on to questions.

Mr. Kasprow: There are three concerns the Independent Order of Foresters has with respect to clauses of Bill C-83. They are the residency requirement for the board of directors, which is subclause 163.(2), the requirement for meetings of the board of directors, and also the place of meetings. We would appreciate the help of this committee with respect to these three clauses because of the unique nature of the IOF.

Now I would like Mr. Daly to discuss the unique nature of the Independent Order of Foresters.

[*Translation*]

M. Rodriguez: Si je signe un document disant que j'autorise le transfert de cette information, il me semble que c'est tout à fait dans les règles.

M. Creek: Je ne peux pas dire le contraire.

M. Morin: C'était amusant de lire un article il y a un an environ—de nos jours, on lit tellement d'articles de ce genre—où l'on disait qu'aux États-Unis, certaines banques moins importantes avaient des difficultés parce que leur gérant tirait davantage de bénéfices de la vente d'assurances que des prêts, et ils accordaient donc des prêts douteux simplement pour les faire assurer. Cela posait un petit problème à l'époque, et vous voyez donc où cela peut mener.

Mais aux États-Unis, il y a des milliers de banques, ce n'est pas le cas ici. Cette concentration pose aussi un problème. Je suis sûr que personne ici... J'espère, en tout cas, que nous parlons d'affaires et de transactions bancaires simultanément, car ce sont ces types de situation qui nous préoccupe. À propos d'assurance, on a tendance à oublier parfois que les banques pourraient se lancer dans d'autres activités commerciales qui feraient concurrence à d'autres personnes, et que l'assurance n'est qu'une activité parmi d'autres. Nous faisons partie d'un secteur; nous pensons que ça pourrait être un problème.

Le vice-président: Merci beaucoup. Je crois que nous avons fait un bon tour de la question. Nous l'avons assez bien débattue, et je vous remercie d'être venus ce soir. Cela a été positif. Nous vous remercions de vos conseils.

M. Morin: Merci.

M. Rodriguez: Le président fait-il du lobbying ou est-ce l'inverse?

M. Soetens: Est-ce que ça marche, John? C'est ça la question.

Le vice-président: C'est exact. Ça ne compte que si ça fonctionne, John.

Le président: Nous allons entendre maintenant l'Ordre indépendant des forestiers, qui est représenté par Sam Eckler, directeur; William Kasprow et Peter Daly. Monsieur Kasprow, allez-vous faire la déclaration liminaire?

M. William Kasprow (vice-président et directeur juridique, Ordre indépendant des forestiers): Une partie.

Le président: Bon. Dites-nous ce que vous pensez, et nous pourrons alors passer aux questions.

M. Kasprow: L'Ordre indépendant des forestiers a des inquiétudes sur trois points du projet de loi C-83. Ce sont les exigences visant la résidence des administrateurs, dont il est question au paragraphe 163.(2), l'exigence concernant les réunions du conseil d'administration et la question du lieu des réunions. Nous serions reconnaissants à ce comité de nous soutenir sur ces trois points en raison du caractère unique de l'OIF.

Je voudrais que maintenant que M. Daly vous explique la nature unique de l'Ordre indépendant des forestiers.

[*Texte*]

Mr. Peter Daly (Executive Vice-President, Administration, Independent Order of Foresters): Mr. Chairman, we have looked at Bill C-83, the Trust and Loan Companies Act, which was tabled in September 1990. There is an indication that the new federal insurance legislation will be patterned after Bill C-83, and there are provisions in Bill C-83 that, if they were made applicable to fraternal benefit societies, could cause us problems. To explain why, I would like to begin by giving you a few facts about the Independent Order of Foresters.

We are a Canadian fraternal benefit society. We have been operating successfully for more than 100 years. We have approximately 1,400,000 members to whom we provide life insurance and other benefits: 15% of these members are in Canada, 70% are in the United States, and 15% are in Britain. We are by far the largest fraternal benefit society in Canada. We have life insurance in force in excess of $15 billion with assets of $2.5 billion, and of those assets, $400 million are surplus. Financially we are very strong.

• 2140

Our head office is in Don Mills, Ontario, where we have a staff of 750. As I mentioned, we have 1,400,000 members. These members belong to a local lodge. Every four years, delegates from these local lodges come together at a quadrennial convention. At that convention the delegates elect the board of directors and the president, who manages the society for the ensuing four years.

Since only 15% of our members are Canadians, only 15% of the delegates are Canadians. Bill C-83 requires that 75% of directors be resident Canadians. This provision would seem unfair to the 85% of our members and 85% of the delegates at the convention who are from outside Canada. We would like to be exempt from this kind of provision.

The Chairman: The current provision—

Mr. Daly: The current provision requires that the majority of the directors be resident in Canada.

The Chairman: Yes, 75% would cause you problems, but right now 51% have to be.

Mr. Daly: They accept the 51%. We manage with the 51%, but we have constantly to explain it to our 85% non-Canadian members. One of our strengths is our democratic form of governance. But you are right, it works now.

A further provision in Bill C-83 requires that at any meeting of the directors or a committee of the directors, the majority of directors present must be resident Canadians. That also could give us difficulty.

Finally, a provision of Bill C-83 would require our quadrennial convention to be held in Canada. The present legislation has the same provision. However, we are increasingly being asked by members in the United States and in the U.K. why they cannot host the quadrennial convention.

[*Traduction*]

M. Peter Daly (vice-président exécutif, Administration, Ordre indépendant des forestiers): Monsieur le président, nous avons examiné le projet de loi C-83, Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt, déposé en septembre 1990. Il semble que la nouvelle loi fédérale sur les assurances suivra le modèle du projet de loi C-83, et celui-ci contient des dispositions qui, si elles visent les sociétés de secours mutuel, nous poseraient des problèmes. Pour vous en expliquer la raison, je voudrais commencer par dire quelques mots sur l'Ordre indépendant des forestiers.

Nous sommes une société canadienne de secours mutuel. Nous opérons avec succès depuis plus de 100 ans. Nous comptons environ 1,400,000 membres, auxquels nous offrons de l'assurance-vie et d'autres avantages sociaux: 15 p. 100 de nos membres sont au Canada, 70 p. 100 aux États-Unis, et 15 p. 100 en Grande-Bretagne. Nous sommes de loin la société de secours mutuel la plus importante au Canada. Nos polices d'assurance-vie en vigueur représentent plus de 15 milliards de dollars et nous avons un actif de 2,5 milliards, dont 400 millions de dollars représentent l'excédent. Notre position financière est très saine.

Notre siège social est à Don Mills, en Ontario, où nous avons 750 employés. Comme je l'ai dit, nous comptons 1,400,000 membres réunis en sections locales. Tous les quatre ans, les délégués de ces sections locales se réunissent en assemblée. Lors de l'assemblée, les délégués élisent les administrateurs et le président qui seront responsables de la gestion de la société pendant les quatre années suivantes.

Comme 15 p. 100 seulement de nos membres sont canadiens, 15 p. 100 seulement des délégués sont canadiens. Le projet de loi C-83 exige que 75 p. 100 des administrateurs soient des résidents canadiens. Ces dispositions paraîtraient injustes aux 85 p. 100 de nos membres et des délégués à l'assemblée qui viennent de l'extérieur. Nous demandons à ce que cette exigence ne s'applique pas à notre organisation.

Le président: La disposition actuelle...

M. Daly: La loi exige actuellement que la majorité des administrateurs résident au Canada.

Le président: Oui, 75 p. 100, cela vous poserait un problème, mais actuellement vous devez en avoir 51 p. 100.

M. Daly: Ils acceptent les 51 p. 100. Nous nous en tirerons avec 51 p. 100, mais nous devons constamment l'expliquer aux 85 p. 100 de nos membres qui ne sont pas canadiens. Une des forces de notre organisation est sa structure démocratique. Et vous avez raison, ça fonctionne actuellement.

Une autre disposition du projet de loi C-83 prévoit qu'à toutes les réunions du conseil d'administration ou d'un comité du conseil, la majorité des administrateurs présents doivent être des résidents canadiens. Cela aussi pourrait nous poser des difficultés.

Enfin, une des dispositions du projet de loi C-83 nous obligerait à tenir notre assemblée quadriennale au Canada. Cela est vrai aussi de la loi actuelle. Toutefois, ceux de nos membres qui habitent aux États-Unis et en Grande-Bretagne demandent avec de plus en plus d'insistance pourquoi l'assemblée quadriennale ne pourrait pas avoir lieu chez eux.

[*Text*]

We would like the opportunity to be able to rotate the convention and have it in each of the three countries where we have members. Mr. Chairman, this concludes my part of the presentation.

Mr. Kasprow: Mr. Eckler would like to discuss the corporate governance of the Independent Order of Foresters.

Mr. Samuel Eckler (Director/Administrator, Independent Order of Foresters): Mr. Chairman, members of the committee, I have very little to add to what Mr. Daly has indicated to you, except perhaps to try to convey to you the flavour of some of these conventions, 10 of which I have attended.

It is a very lively affair that meets once every four years. It reminds me so often of a political convention of any party. The delegates at these conventions represent, through the process Mr. Daly has already described, all the members of the IOF.

I think it would be very awkward indeed, sir, if they were told that a very large majority of the delegates would have to elect 75% of the members of the board from a very small percentage of the delegates there. This is the main thrust of the comments I want to make here.

I think it would be unfair. It would go contrary to the representative kind of government we are espousing. I think it might hurt the continuance of the IOF and the present successful basis. I have very little more to add to that.

The Chairman: Before I go on to Mr. Soetens, have you been to the department with this particular position? Have you talked to Mr. Lépine at the Ministry of Finance with respect to your concerns?

• 2145

Mr. Eckler: Yes, there has been a representation.

The Chairman: Have you had any response from the minister or the minister's representative?

Mr. Eckler: They have shown some sympathy for our case, but I think they leave it to the drafters of the legislation. We cannot say whether they would favour this or not.

The Chairman: I see.

Mr. Eckler: The sense I got was that they were sympathetic to our representation.

Mr. Kasprow: I might mention that I am on a committee sworn to secrecy on the proposed legislation, and I have been trying to educate them about the IOF.

The Chairman: You were trying to educate them, were you?

Mr. Daly: No, the committee is secret, not the—

Mr. Rodriguez: This guy is in the know.

Mr. Eckler: He is in the know.

Mr. Soetens: So that I understand the function of the Independent Order of Foresters, I would like to. . . I used to drive by your head office almost daily and I always wondered what you did. I have heard you say you provide insurance to your members, but this is only one of the benefits of membership. What other benefits are there? Or is this a secret?

[*Translation*]

Nous aimerions pouvoir tenir l'assemblée à tour de rôle dans chacun des trois pays où nous avons des membres. Monsieur le président, cela met fin à notre présentation.

M. Kasprow: Monsieur Eckler voudrait vous parler de la façon dont est régi l'Ordre indépendant des forestiers.

M. Samuel Eckler (directeur/administrateur, Ordre indépendant des forestiers): Monsieur le président, membres du comité, je n'ai pas grand-chose à ajouter à ce que vient de dire M. Daly, sauf peut-être pour essayer de vous donner une idée de ce que sont ces assemblées; j'en ai vécu dix.

C'est une assemblée très animée qui a lieu tous les quatre ans. Cela me rappelle si souvent un congrès politique. Les délégués à ces assemblées représentent, comme l'a expliqué M. Daly, tous les membres de l'OIF.

Il serait effectivement très pénible, monsieur, d'avoir à leur dire que la vaste majorité des délégués auraient à élire 75 p. 100 des administrateurs parmi un petit pourcentage des délégués présents. C'est essentiellement ce que je tenais à dire ici.

Il me semble que ce serait injuste. Ce serait contraire au système de représentativité qui est le nôtre. Cela pourrait-faire du tort au maintien de l'OIF sur sa base actuelle qui lui a réussi. J'ai peu à ajouter à cela.

Le président: Avant de donner la parole à M. Soetens, je voudrais savoir si vous avez présenté votre position au ministère? Avez-vous fait part de vos inquiétudes à M. Lépine, au ministère des Finances?

M. Eckler: Oui, il y a eu une intervention.

Le président: Avez-vous eu une réaction de la part du ministre ou d'un représentant du ministre?

M. Eckler: Ils ont manifesté une certaine sympathie à notre endroit, mais je pense qu'ils laissent cela aux rédacteurs de la loi. Nous ne pouvons pas dire s'ils seront ou non en faveur de cela.

Le président: Je vois.

M. Eckler: J'ai eu l'impression qu'ils acceuillaient favorablement notre intervention.

M. Kasprow: Je pourrais ajouter que je fais partie d'un comité dont les délibérations au sujet de ce projet de loi sont secrètes, et j'ai essayé de faire l'éducation de ses membres au sujet de l'OIF.

Le président: Vous avez essayé de faire leur éducation, n'est-ce pas?

M. Daly: Non, le comité est secret, pas le. . .

M. Rodriguez: C'est un initié.

M. Eckler: C'est un initié.

M. Soetens: Pour que je comprenne bien la fonction de l'Ordre indépendant des forestiers, j'aimerais que. . . Je passais presque tous les jours devant votre siège et je me demandais toujours ce que vous faisiez. Je vous ai entendu dire que vous fournissiez de l'assurance à vos membres, mais que ce n'est qu'un des avantages dont ils profitent. Quels autres avantages y a-t-il? Ou cela est-il secret?

[*Texte*]

Mr. Daly: We are not a secret organization. In addition to insurance benefits we have fraternal and social benefits.

Mr. Soetens: Do you people lease cars, for example?

Mr. Daly: No, that is not a fraternal. . . Would you like me to summarize our fraternal benefits?

Mr. Soetens: Yes.

Mr. Daly: We have benefits for orphans. If a child is orphaned, we will pay a monthly allowance for his care right through university. We have homes for aged members who are indigent. We have scholarships for the children of our members. We have other fraternal benefits, but those are an indication—

Mr. Soetens: No, that gives me some scope. I appreciate that. Are those benefits arrived at from the premiums on the insurance policies you sell, or do I pay my $100 a year to be a member plus whatever fees for the insurance?

Mr. Daly: There are two kinds of members. There are members who do not have insurance, who we call social fraternal members. Their benefits are paid from their membership dues, which are $15 per month. If a member has insurance he is called a beneficiary member. In addition to his insurance premium he pays what we call lodge dues, which are in the order of $1 or $2 a month. For the insurance member it is probably correct to say that the fraternal benefits are a form of dividend. In other words, the money to pay for the fraternal benefits for insurance members are generated from the insurance funds.

Mr. Soetens: Okay. You mentioned that you are in a $400 million surplus situation. As a member, could I borrow money from you?

Mr. Daly: You could borrow from us in the same way you can borrow from a life insurance company, only to the extent of the cash value of your life insurance certificate.

Mr. Soetens: Is that at market interest rates, or do I get a special deal?

Mr. Daly: No, at one time we had a guaranteed rate for loans, but today we follow the same practice as other Canadian insurers. We charge a market rate for the loan.

Mr. Soetens: Okay. Can I buy RRSPs or any of that kind of stuff through you?

Mr. Daly: Yes, we sell annuities that qualify for RRSPs, in addition to life insurance.

Mr. Soetens: I am trying to get some understanding of your role in the financial sector of the four pillars, and whether or not there is any cross-over. That is why I initially asked whether I could lease a car through you people. One of the issues up for discussion by many financial institutions is the right to lease cars.

[*Traduction*]

M. Daly: Nous ne sommes pas une organisation secrète. Outre les assurances, nous avons également des services mutuels et sociaux.

M. Soetens: Est-ce que, par exemple, vous pratiquez la location-vente d'automobiles?

M. Daly: Non, ce n'est pas un service mutuel. . . Voulez-vous que je récapitule nos services mutuels?

M. Soetens: Oui.

M. Daly: Nous avons des prestations pour les orphelins. Si un enfant devient orphelin, nous payons une somme mensuelle pour couvrir ses besoins jusqu'à sa sortie de l'université. Nous avons des foyers pour les membres âgés qui sont indigents. Nous avons des bourses pour les enfants de nos membres. Nous avons d'autres services mutuels, mais cela montre que. . .

M. Soetens: Non, cela me donne une idée. Je vous remercie. Ces prestations sont-elles assurées à partir des primes des polices d'assurance que vous vendez ou bien est-ce que je paie 100$ par an pour être membre plus une certaine cotisation pour l'assurance?

M. Daly: Il y a deux sortes de membres. Il y a ceux qui ne sont pas assurés, que nous appelons nos membres sociaux fraternels. Ils reçoivent des prestations provenant de leurs cotisations, qui sont de 15$ par mois. Si un membre est assuré, on l'appelle membre bénéficiaire. Outre sa prime d'assurance, il verse ce que nous appelons les cotisations de loge, qui se montent à environ 1$ ou 2$ par mois. Pour le membre assuré, on peut sans doute dire que les avantages mutuels prennent la forme de dividendes. En d'autres termes, l'argent couvrant les prestations mutuelles accordées aux membres assurés provient des fonds d'assurance.

M. Soetens: D'accord. Vous avez signalé que vous avez un excédent de 400 millions de dollars. Comme membre, est-ce que je pourrais vous emprunter de l'argent?

M. Daly: Vous pourriez nous emprunter de l'argent de la même façon que vous pourriez le faire auprès d'une compagnie d'assurance-vie, c'est-à-dire jusqu'à la limite de la valeur de rachat de votre certificat d'assurance-vie.

M. Soetens: Aux taux d'intérêt du marché, ou pourrais-je obtenir un tarif spécial?

M. Daly: Non, nous avons eu, à une époque, un taux garanti pour les emprunts, mais nous procédons maintenant de la même façon que les autres assureurs canadiens. Nous demandons le taux du marché pour un emprunt.

M. Soetens: Très bien. Puis-je acheter un REER ou d'autres choses de ce genre par votre intermédiaire?

M. Daly: Oui, nous vendons des annuités qui sont reconnues comme REER, en plus de l'assurance-vie.

M. Soetens: J'essaie de me faire une idée de votre rôle dans le secteur financier des quatre piliers, pour voir s'il y a des recoupements. Voilà pourquoi je vous ai demandé au départ si je pouvais louer chez vous une automobile. L'une des questions à l'ordre du jour dans de nombreuses institutions financières est le droit de pratiquer la location-vente pour des automobiles.

[*Text*]

Mr. Daly: The one big difference between us and an insurance company is that we are not in group insurance. As a fraternal benefits society, we can only insure members. It is all individual insurance.

Mr. Soetens: You mentioned the lodges. Is each lodge more or less financially self-supporting?

• 2150

Mr. Daly: Yes, because each member pays lodge dues with the premium and we give that to the lodge. The lodge elects officers from its members, all of whom are volunteers, and they run the lodge. They organize social and charitable activities according to their own interests. Typically, they have dances, parties for children, picnics. Many of them are engaged in benevolent activities within the community.

Mr. Soetens: It comes out of the lodge dues rather than out of the insurance premiums. Does the lodge get a commission or a percentage of the insurance premiums from its lodge members?

Mr. Daly: No, it does not. We have an agency, of course, of insurance salesmen who have a dual role. First, they have to explain the nature of the fraternal organization to prospective members. Their income comes from commission on the insurance they sell.

Mr. Soetens: If I phone your head office in Don Mills, what are my chances of being turned down as a member of your society and being ineligible to buy your insurance?

Mr. Daly: Very slight. We would welcome your interest.

Mr. Soetens: Recognizing me as a Member of Parliament maybe, but if Joe Q. Public calls your office, would the same thing happen?

Mr. Daly: Yes, of course. To buy insurance you would have to meet the standard qualifications. You would have to be an insurable risk. We have no religious or any other kind of restrictions for membership.

Mr. Soetens: Thank you.

Mr. Rodriguez: I welcome you. I did not know much about the organization. I had the impression that you were something like the Royal Order of Purple, the Moose or the Elks, and I thought, here come the Foresters. Do you wear fezes and uniforms in parades?

Mr. Daly: I would like to, but we do not have any.

Mr. Rodriguez: But you did sponsor a marching band in the Rose Bowl.

Mr. Eckler: Yes, they were pretty good.

Mr. Rodriguez: They had trees and forests coming out of their heads.

Mr. Daly: Incidentally, all the members of that band were children of members.

[*Translation*]

M. Daly: La différence principale entre nous et une compagnie d'assurances normale est que nous ne nous occupons pas d'assurance de groupe. En tant que société de secours mutuel, nous pouvons seulement assurer nos membres. Il s'agit toujours d'assurance individuelle.

M. Soetens: Vous avez parlé des loges. Chaque loge subvient-elle elle-même plus ou moins à ses propres besoins financiers?

M. Daly: Oui, parce que chaque membre paie des cotisations pour la loge en même temps que la prime, et nous donnons cela à la loge. Celle-ci élit des administrateurs parmi ses membres, tous bénévoles, et ils administrent la loge. Ils organisent des activités sociales et charitables en fonction de leurs propres intérêts. Il y a par exemple couramment des bals, des fêtes pour les enfants, des pique-niques. Beaucoup d'entre eux participent aux activités de bienfaisance de leur collectivité.

M. Soetens: Cela provient des cotisations de la loge plutôt que des primes d'assurance. Est-ce que la loge reçoit une commission ou un pourcentage des primes d'assurance de ses membres?

M. Daly: Non. Nous avons bien sûr une agence de vendeurs d'assurance qui ont un double rôle. Ils doivent d'abord expliquer la nature de l'organisation de secours mutuel aux membres éventuels. Leur revenu vient de la commission qu'ils perçoivent sur les assurances vendues.

M. Soetens: Si j'appelle votre siège social à Don Mills, pour devenir membre de votre société, est-ce que je risque de ne pas être accepté et de ne pas pouvoir acheter votre assurance?

M. Daly: Ce serait étonnant. Nous serions heureux que vous manifestiez votre intérêt.

M. Soetens: Peut-être du fait que je suis député, mais si M. Tout-le-Monde appelle votre bureau, est-ce que sera la même chose?

M. Daly: Oui, bien sûr. Pour vous assurer, il faut que vous répondiez aux critères normaux. Il faut que vous constituiez un risque assurable. Nous n'avons aucune restriction d'ordre religieux ou autre pour nos membres.

M. Soetens: Merci.

M. Rodriguez: Je vous souhaite la bienvenue. Je ne connaissais pas beaucoup votre organisation. J'avais l'impression que vous étiez une organisation du genre du *Royal Order of Purple*, des *Moose* ou des *Elks*, et je me suis dit, voici les Forestiers. Est-ce que vous défilez en portant des fez et des uniformes?

M. Daly: J'aimerais bien, mais nous n'en avons pas.

M. Rodriguez: Vous avez néanmoins parrainé une fanfare dans le *Rose Bowl*.

M. Eckler: Oui, ils étaient excellents.

M. Rodriguez: Il y avait des arbres et des forêts qui leur sortait de la tête.

M. Daly: Je vous signale en passant que tous les membres de cette fanfare étaient des enfants de nos membres.

[*Texte*]

Mr. Rodriguez: You were incorporated, you say, in the province of Ontario back in 1889. The Right Worthy High Court was incorporated in 1881. The order changed its name to the Supreme Court of The Independent Order of Foresters. Then you incorporated provincially. Then you changed that and incorporated federally.

Mr. Eckler: That was a long time ago.

Mr. Rodriguez: Why do you not go back and incorporate provincially, so you can do the kinds of things you may not be able to do under Bill C-83 in terms of meetings? Is that not a better attraction?

Mr. Daly: We value our federal incorporation.

Mr. Rodriguez: This is money, not patriotism, brother. The banks know that.

Mr. Daly: It may be a possibility. We would rather retain our present incorporation and operate as we have for many years.

Mr. Rodriguez: Threaten the chairman that if you do not get what you want, you will incorporate provincially.

Mr. Eckler: I think you mean it seriously.

Mr. Rodriguez: Yes.

Mr. Eckler: Most of our business is done in the United Kingdom and the United States. I think in terms of obtaining licences, in terms of prestige, etc., a federal incorporation might stand up a little better than a provincial incorporation.

Mr. Rodriguez: But you are only doing 15% of your business in Canada.

Mr. Eckler: I know. That is the point.

Mr. Rodriguez: I would presume the bulk of that is in Ontario.

Mr. Eckler: Part of it is, but in terms of a public image, in terms of the representation in other countries, I think a federal incorporation is a stronger thing than a provincial incorporation.

Mr. Rodriguez: I just know that your headquarters is in Don Mills.

Mr. Eckler: That is right. But it is a point, and we should perhaps think about it.

Mr. Rodriguez: Yes, think about it. If these guys here do this business to you and destroy your democratic history, put it to them.

• 2155

Now, I want to ask you this because you have not touched on it in your brief. What is your response to the major concern we have been debating, and that is: should the banks be allowed to own insurance companies? Since you guys are making lots of money, I know the bankers are looking at you and now they have a new picture. But what do you think about the proposal for banks to own insurance companies and market insurance through their credit card system?

[*Traduction*]

M. Rodriguez: Vous avez été constitués en société, avez-vous dit, dans la province de l'Ontario en 1889. La *Right Worthy High Court* a été créée en 1881. L'ordre a changé de nom pour s'appeler Cour suprême de l'Ordre indépendant des forestiers. Vous êtes ensuite devenu une société provinciale puis avez changé et vous êtes constitués en société fédérale.

M. Eckler: C'était il y a longtemps.

M. Rodriguez: Pourquoi ne revenez-vous pas en arrière pour devenir une société provinciale, afin de pouvoir faire le genre de choses que vous empêche de faire le projet de loi C-83 pour vos réunions? Est-ce que cela n'est plus séduisant?

M. Daly: Nous attachons de l'importance à notre statut de société fédérale.

M. Rodriguez: Il s'agit d'argent, pas de patriotisme, mon ami. Les banques le savent bien.

M. Daly: Cela peut être une possibilité. Nous aimerions mieux garder notre statut actuel et continuer de fonctionner comme nous le faisons depuis de nombreuses années.

M. Rodriguez: Dites au président que si vous n'obtenez pas ce que vous voulez, vous allez devenir une société provinciale.

M. Eckler: Je pense que vous le dites sérieusement.

M. Rodriguez: Oui.

M. Eckler: La plupart de nos activités ont lieu au Royaume-Uni et aux États-Unis. Je pense que, pour ce qui est d'obtenir les licences, sur le point du prestige, etc. il vaut mieux que nous soyons une société fédérale plutôt que provinciale.

M. Rodriguez: Mais 15 p. 100 seulement de vos activités se déroulent au Canada.

M. Eckler: Je sais, c'est bien cela.

M. Rodriguez: Je suppose que c'est surtout en Ontario.

M. Eckler: En partie, oui, mais, pour ce qui est de notre image publique, de notre représentation dans d'autres pays, je pense qu'il est plus utile d'être une société fédérale que provinciale.

M. Rodriguez: Je sais seulement que votre siège social est à Don Mills.

M. Eckler: C'est exact. Mais c'est intéressant et nous pourrions peut-être y réfléchir.

M. Rodriguez: Oui, réfléchissez-y. Si ces gens-là vous font cela et anéantissent votre histoire démocratique, vous n'avez qu'à le faire.

Bon, je voudrais vous poser la question suivante parce que vous n'en avez pas parlé dans votre mémoire. Comment réagissez-vous face au principal problème dont nous avons parlé, c'est-à-dire: doit-on autoriser les banques à posséder des compagnies d'assurances? Puisque vous gagnez beaucoup d'argent, je sais que les banques s'intéressent à vous et se font maintenant de vous une nouvelle idée. Mais que pensez-vous de la proposition d'autoriser les banques à posséder des compagnies d'assurances et à vendre de l'assurance par l'intermédiaire de leur réseau de cartes de crédit?

[*Text*]

Mr. Kasprow: Mr. Rodriguez, we are members of the CLHIA, the Canadian Life and Health Insurance Association, and we support their views in this matter.

Mr. Rodriguez: And I thought you were a breed apart. Here you are doing all these communal things that I do not normally associate with insurance companies. You are just like the Knights of Columbus—you are involved in the community, and that is not the usual role of an insurance company; you go beyond that. Yet you tie yourself like a slave to their views. What are your views about banks marketing insurance? Is that a bad thing for you?

Mr. Eckler: It is kind of an academic issue for us, sir.

Mr. Rodriguez: Would it hurt your business? Would it hurt your operation?

Mr. Eckler: I doubt it very much. If they brought us more members, we would be delighted.

Mr. Rodriguez: That raises the question of how you get your contacts. How do you know when there is a forester in the neighbourhood? How do you do it?

Mr. Eckler: If you can tell us, we would pay you handsomely.

Mr. Rodriguez: But how do you get your contacts? How do you ferret out in the deep forest a potential policy-holder?

Mr. Daly: The best source is recommendations from existing members, if they will recommend their relatives or friends. That is a very powerful source of members and we encourage it.

Mr. Rodriguez: But you do not buy lists and send me stuff in the mail because I cannot remember getting anything from you. I get it from the IODE and the IOSSF and the IORT, but not from the IOF.

Mr. Daly: No, our strongest source of leads is from the existing membership.

Mr. Eckler: It was described years ago as insurance plus fraternity and that is what we are featuring. We offer a competitive insurance product, but we also offer membership in this association, in this fraternal society. In terms of marketing, we are not starting anything new. We use some of their techniques and add some of ours. We have various activities that help us get prospective members.

Mr. Rodriguez: In the United States, do you own any savings and loans or any financial institutions?

Mr. Eckler: No.

Mr. Daly: No, unfortunately not.

Mr. Rodriguez: Well, you are on the right track—

Mr. Eckler: Of course.

Mr. Rodriguez: —and I want to tell you, you can break the chains of the organization to which you belong.

[*Translation*]

M. Kasprow: Monsieur Rodriguez, nous sommes membres de l'ACCAP, l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, et nous appuyons son point de vue à ce sujet.

M. Rodriguez: Et je pensais que vous étiez différent des autres. Vous avez toutes ces activités mutuelles, que l'on n'associe normalement pas aux compagnies d'assurances. Vous êtes comme les Chevaliers de Colomb—vous participez à la vie de la collectivité, et ce n'est pas le rôle habituel d'une compagnie d'assurances; vous allez au-delà de cela. Et pourtant, vous vous pliez à leur point de vue comme des esclaves. Que pensez-vous de la vente d'assurances par les banques? Est-ce que cela vous paraît une mauvaise chose?

M. Eckler: C'est une question plutôt théorique pour nous, monsieur.

M. Rodriguez: Est-ce que cela nuirait à vos affaires? Est-ce que cela nuirait à vos activités?

M. Eckler: J'en doute fortement. Si cela nous amenait plus de membres, nous serions très heureux.

M. Rodriguez: Cela soulève la question de la façon dont vous obtenez vos contacts. Comment savez-vous qu'il y a un forestier dans le quartier? Comment faites-vous?

M. Eckler: Si vous pouvez nous dire comment, nous vous accorderons une bonne récompense.

M. Rodriguez: Mais comment établissez-vous vos contacts? Comment, au coeur de la forêt, arrivez-vous à trouver un assuré potentiel?

M. Daly: La meilleure source vient des recommandations de nos membres existants; ils nous recommandent un parent ou un ami. C'est une source de membres très importante et nous l'encourageons.

M. Rodriguez: Mais vous n'achetez pas de listes pour envoyer des documents par la poste, parce que je ne me souviens pas d'avoir reçu quoi que ce soit de vous. J'en reçois d'organisations comme IODE, IOSSF ou IORT, mais pas de la vôtre.

M. Daly: Non, ce sont surtout les membres existants qui nous signalent des membres potentiels.

M. Eckler: On a dit de nous il y a des années, que nous nous occupions d'assurance et d'aide mutuelle, et c'est bien ce que nous faisons. Nous offrons un produit d'assurance compétitif mais nous offrons également l'appartenance à notre association et à notre société d'aide mutuelle. Sur le plan de la commercialisation, nous ne lançons rien de nouveau. Nous utilisons les techniques normales et nous en ajoutons quelques-unes bien à nous. Nous avons différentes activités qui nous permettent de trouver des membres potentiels.

M. Rodriguez: Aux États-Unis, possédez-vous des établissements d'épargne et de prêt ou des institutions financières?

M. Eckler: Non.

M. Daly: Non, malheureusement pas.

M. Rodriguez: Eh bien, vous avez raison. . .

M. Eckler: Bien sûr.

M. Rodriguez: . . .et je veux vous dire que vous pouvez briser les chaînes de l'organisation à laquelle vous appartenez.

[*Texte*]

Mr. Eckler: Thank you.

Mr. Rodriguez: But I make the serious suggestion to you because I think from what you have outlined, the organization's aims and goals belong in the community.

Mr. Eckler: Thank you very much.

Mr. Rodriguez: That is important to me. You are different from these other vipers that are around, like banks and trust companies and insurance companies. You are different. So sever with the feds—

Mr. Eckler: In a positive way.

Mr. Rodriguez: I am saying that because what you do in my community is important.

Mr. Eckler: And we do quite a bit in your community.

Mr. Rodriguez: Yes, I know. And I have been pulling your leg a bit.

Mr. Eckler: I appreciate it, because I like a good joke.

Mr. Rodriguez: If the government proceeds in this way to hamper the democratic process in your organization, I think you should seriously consider incorporating again provincially.

The Chairman: Why did you abandon your original incorporating bill and go to a letters patent incorporation in 1974?

Mr. Kasprow: We thought that rather than go to Parliament to get any changes in our act, we could do it much more cleanly through the Canadian and British Insurance Companies Act. That was the main reason.

The Chairman: But that is an insurance companies act, and really, with the fraternal end of your operation, I was wondering if in doing that you became just another insurance company in terms of the administration of money.

• 2200

Mr. Kasprow: No, because there is a special section in the present Canadian and British Insurance Companies Act dealing with fraternals.

Mr. Eckler: We have for a long time been part of the Canadian and British Insurance Companies Act.

The Chairman: How many other fraternal insurance companies are there, groups like yourself? Who else is with you there?

Mr. Daly: In Canada?

The Chairman: Yes.

Mr. Daly: There are none anywhere near our size. There is the Canadian Order of Foresters, who have about 30,000 members.

Mr. Eckler: They are in Brantford.

[*Traduction*]

M. Eckler: Merci.

M. Rodriguez: Mais je vous le dis sérieusement parce que, d'après ce que vous nous avez expliqué, je pense que les visées et les objectifs de votre organisation sont tournés vers la collectivité.

M. Eckler: Merci beaucoup.

M. Rodriguez: Cela me paraît important. Vous êtes différents de toutes ces vipères qui grouillent, comme les banques, les compagnies de fiducie et les compagnies d'assurances. Vous êtes différent. Coupez donc les liens avec le fédéral. . .

M. Eckler: De façon positive.

M. Rodriguez: Je dis cela parce que ce que vous faites dans ma collectivité est important.

M. Eckler: Et nous sommes très actifs dans votre collectivité.

M. Rodriguez: Je crois que oui, je le sais. Et je plaisantais un peu.

M. Eckler: Je m'en rends compte, parce que j'aime bien les bonnes plaisanteries.

M. Rodriguez: Si le gouvernement agit de cette façon pour entraver le fonctionnement démocratique de votre organisation, je pense que vous devriez sérieusement réfléchir à la possibilité de vous constituer à nouveau en société provinciale.

Le président: Pourquoi avez-vous abandonné votre loi constitutive initiale pour vous constituer par lettres patentes en 1974?

M. Kasprow: Nous pensions que, plutôt que de nous adresser au Parlement pour faire modifier notre loi, nous pouvions faire cela plus facilement par le biais de la Loi sur les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques. C'était la principale raison.

Le président: Mais il s'agit d'une loi sur les compagnies d'assurances et, en fait, avec le côté mutuel de vos activités, je me demandais si, en agissant ainsi, vous n'étiez pas devenu simplement une compagnie d'assurances comme les autres pour ce qui est de la gestion financière.

M. Kasprow: Non, car il y a une section spéciale de la Loi sur les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques qui traite des sociétés mutualistes.

M. Eckler: Nous tombons depuis longtemps sous le coup de la Loi sur les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques.

Le président: Combien d'autres sociétés mutialistes comme la vôtre y a-t-il? Quelles autres sociétés y a-t-il en plus de la vôtre?

M. Daly: Au Canada?

Le président: Oui.

M. Daly: Il n'y en a aucune dont la taille s'approche de la nôtre. Il y a la «Canadian Order of Foresters», qui compte environ 30,000 membres.

M. Eckler: Ils sont à Brantford.

[*Text*]

The Chairman: The Canadian what?

Mr. Daly: The Canadian Order of Foresters.

Mr. Kasprow: Actually, the name is Canadian Foresters Life Insurance Society. They changed their name.

The Chairman: Are they a break-off from your organization originally?

Mr. Kasprow: Back in about 1907, yes.

The Chairman: They broke off?

Mr. Kasprow: Yes.

The Chairman: Is there anybody else?

Mr. Kasprow: The Lutheran Life Insurance Society.

Mr. Eckler: Of Waterloo. They took over the business of two Lutheran societies in the United States: the Lutheran Brotherhood and the Aid Association for Lutherans. Each of them had a lot of members in Canada, and they formed a Canadian Lutheran Life Insurance Society. That is a relatively new one, and doing very well.

Mr. Rodriguez: The letters patent were dated March 7, 1974. Could we not amend the letters patent that govern your organization to deal with this question of your board of directors meetings?

Mr. Eckler: There is no problem now.

Mr. Kasprow: I do not think the letters patent cover that area.

Mr. Eckler: No, that would not help.

The Chairman: In any event, are there people besides yourself in essentially the same type of milieu?

Mr. Eckler: Not with our problem.

Mr. Daly: Not with our problem. Our problem arises from the fact that 85% of our members are outside of Canada.

The Chairman: Well, that is good. You have a better foreign holding than Manufacturers' Life.

Mr. Daly: Right. So the other Canadian fraternals do not have our problem. We would not have the problem if the majority of our members were Canadian. It is only because 85% are outside.

Mr. Eckler: We are the only Canadian fraternal society that has a substantial foreign membership, and that is why we are here.

The Chairman: How did that happen historically? You became a Canadian organization in the last century. Were you able all of a sudden to branch out into the States and into Great Britain and get all these people to start kicking in?

Mr. Eckler: Would you like a brief history, sir? At the time of the 1906 investigation of insurance in Canada, following the Armstrong investigation, we had a similar one in Canada. At that time the IOF had more amounts of

[*Translation*]

Le président: Pouvez-vous répéter le nom?

M. Daly: La «Canadian Order of Foresters».

M. Kasprow: Ils ont en fait changé de nom et s'appellent maintenant la «Canadian Foresters Life Insurance Society».

Le président: Faisaient-ils à l'origine partie de votre organisation?

M. Kasprow: En 1907 environ, oui.

Le président: Ils ont formé leur propre groupe?

M. Kasprow: Oui.

Le président: Y en a-t-il d'autres?

M. Kasprow: Il y a la «Lutheran Life Insurance Society».

M. Eckler: Ils sont à Waterloo. Ils ont repris les affaires de deux sociétés luthériennes des États-Unis: la «Lutheran Brotherhood» et la «Aid Association for Lutherans». Chacune d'entre elles avait beaucoup de membres du Canada, et ils ont formé la «Canadian Lutheran Life Insurance Society». C'est une société relativement nouvelle, dont les affaires marchent très bien.

M. Rodriguez: Les lettres patentes étaient en date du 7 mars 1974. Ne pourrait-on pas modifier les lettres patentes qui régissent votre organisation de façon à régler le problème de vos réunions de conseil d'administration?

M. Eckler: Il n'y a pas de problème maintenant.

M. Kasprow: Je ne pense pas qu'il en soit question dans les lettres patentes.

M. Eckler: Non, je ne pense pas qu'on puisse s'y prendre de cette façon.

Le président: De toute façon, y a-t-il des gens outre vous-mêmes qui travaillent essentiellement dans le même type de milieu?

M. Eckler: Personne ayant le même problème que nous.

M. Daly: Personne ayant notre problème. Notre problème découle du fait que 85 p. 100 de nos membres sont à l'extérieur du Canada.

Le président: C'est bien. Vous avez des intérêts étrangers plus importants que la «Manufafcturers' Life».

M. Daly: Oui. Les autres sociétés mutualistes canadiennes ne sont donc pas aux prises avec le même problème que nous. Nous n'aurions d'ailleurs pas ce problème si la majorité de nos membres étaient canadiens. C'est dû au fait que 85 p. 100 d'entre eux sont à l'extérieur du pays.

M. Eckler: Nous sommes la seule société mutualiste canadienne qui ait beaucoup de membres étrangers, et c'est pourquoi nous sommes ici.

Le président: Expliquez-moi comment vous en êtes arrivés là? Vous êtes devenus une organisation canadienne au siècle dernier. Avez-vous pu tout à coup étendre vos activités aux États-Unis et en Grande-Bretagne et susciter la participation de tous ces gens?

M. Eckler: Aimeriez-vous que je vous fasse brièvement l'historique de la société, monsieur? Au moment de l'enquête de 1906 sur les assurances au Canada, qui a fait suite à l'enquête Armstrong, une enquête semblable a été menée au

[*Texte*]

insurance than all the other insurance companies combined. They were very large even at that time. They developed, for a lot of special reasons, in the United States. At the time of the San Francisco earthquake, the IOF was very active in helping people and developed a tremendous reputation at that point. Part of it has been just a matter of luck, with some marketing people being very strong in the United States. I cannot attribute it to any particular reason. The San Francisco earthquake is perhaps as strong as anything, when it acquired a wonderful reputation in the United States. But there are perhaps a lot of other reasons like that, and some of them just chance.

Mr. Soetens: When members of your society choose not to continue to be members, have they accumulated some asset, some pay-out that they get when they leave?

Mr. Daly: Yes. They can choose not to be members, but if they continue to pay the premiums then the insurance stays in force.

Mr. Soetens: Say, for argument's sake, they stop everything.

Mr. Daly: If they stop everything, then they could surrender their insurance, as you could surrender a policy of any other Canadian insurer and take your cash-surrender value.

Mr. Soetens: So there is a cash-surrender value?

Mr. Daly: Oh yes.

Mr. Rodriguez: [*Technical process—Editor*] —a policy.

The Chairman: John, they are going to invite even you to be a member one of these days.

Mr. Rodriguez: As long as I do not have to wear a uniform.

The Chairman: I thank you very much for coming. You have been very helpful. This is an interesting sidelight to this whole issue.

Mr. Kasprow: Thank you very much.

The Chairman: This meeting stands adjourned to the call of the chair.

[*Traduction*]

Canada. À ce moment-là, l'OIF, l'Ordre indépendant des forestiers, avait vendu plus d'assurances que toutes les autres compagnies d'assurances combinées. C'était déjà une très grosse société. Pour toutes sortes de raisons, elle s'est développée aux États-Unis. À l'époque du tremblement de terre de San Francisco, l'OIF a été très actif, a aidé beaucoup de gens, et s'est bâti une très bonne réputation à ce moment-là. Son succès est aussi dû en partie à la chance tout simplement, et il a aussi pu profiter des efforts de très bons vendeurs aux États-Unis. Je ne peux vraiment attribuer cet essor qu'il a pris à l'étranger à une raison en particulier. La réputation sensationnelle que s'est bâti l'OIF lors du tremblement de terre de San Francisco en est sans doute l'explication la plus plausible. Mais, mise à part la chance, il y a sans doute une foule d'autres raisons semblables.

M. Soetens: Si des membres de votre compagnie décident de ne plus y adhérer, ont-ils accumulé un avoir quelconque, et est-ce qu'on leur remet une somme d'argent en conséquence au moment de leur départ?

M. Daly: Oui. Ils peuvent choisir de ne plus être membres, mais s'ils continuent de verser les primes, leur police d'assurance reste en vigueur.

M. Soetens: Et supposons qu'ils cessent tout paiement?

M. Daly: S'ils cessent tout, ils peuvent abandonner leur police, tout comme on peut le faire avec n'importe quelle autre compagnie d'assurances canadienne et toucher la valeur de rachat de leur police.

M. Soetens: Les polices ont donc un valeur de rachat?

M. Daly: Oh oui.

M. Rodriguez: [*Processus technique—Rédacteur*]. . .une police.

Le président: John, ils vont vous inviter à devenir membre un de ces jours.

M. Rodriguez: Volontiers, dans la mesure où je n'ai pas à porter un uniforme.

Le président: Je vous remercie beaucoup d'être venus. Votre témoignage nous a beaucoup aidés. Cela nous a donné un aperçu intéressant d'un autre aspect de toute cette question.

M. Kasprow: Merci beaucoup.

Le président: La séance est levée.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid / Port payé
Lettermail / Poste-lettre

If undelivered, return COVER ONLY to:
Canada Communication Group — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Groupe Communications Canada — Édition
45 boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Bankers' Association:

Thomas C. MacMillan, Chairman, Schedule II Foreign Banks' Executive Committee (President & Chief Executive Officer, The Chase Manhattan Bank of Canada);

William R.P. Dalton, Executive Vice-President and Chief Operating Officer, Hong Kong Bank of Canada.

From Imasco Limited:

Purdy Crawford, Chairman, President and Chief Executive Officer;

Torrance J. Wylie, Executive Vice-President;

From the Insurance Brokers Association of Canada:

George Creek, Past President;

John Morin, President Elect;

André Bois, Legal Counsel.

From the Independent Order of Foresters:

Samuel Eckler, Director;

William Kasprow, Vice-President and General Counsel;

Peter Daly, Executive Vice-President (Administration).

TÉMOINS

De l'Association des banquiers canadiens:

Thomas C. MacMillan, président du Comité des banques étrangères (Annexe II), président-directeur général, La Banque Chase Manhattan du Canada;

William R.P. Dalton, vice-président exécutif et chef de l'exploitation, La Banque Hong Kong du Canada.

De Imasco Limitée:

Purdy Crawford, président, président du conseil et chef de la direction;

Torrance J. Wylie, vice-président exécutif.

De l'Association des courtiers d'assurance du Canada:

George Creek, ancien président;

John Morin, président élu;

André Bois, avocat.

De l'Ordre indépendant des forestiers:

Samuel Eckler, directeur;

William Kasprow, vice-président et conseiller juridique;

Peter Daly, vice-président exécutif, (Administration).

Available from Canada Communication Group — Publishing,
Supply and Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

En vente: Groupe Commt
Approvisionnements et Servi

054710010

FEB 2 7 1991